

Dijitalleşmeden hayatta kalma ihtimalinizçok düşük…



Tech Data FutureIT Etkinliği Sektörü Buluşturdu



Dijital pazarlama dünyasında yılın 5 trendi!..



Doany: "Türkiye'yi geleceğe bağlamak için çalışıyoruz!.."

BİLGİ TEKNOLOJİLERİ DERGİSİ

IT network

20 ARALIK 2017 • 05 OCAK 2018 • KDV Dahil 15 TL

www.img.com.tr

ISSN: 2147-3595



Tech Data

Teknolojinin Gücüyle Dünyaya Bağlanın

Hakkı Eren
Tech Data Türkiye Genel Müdürü

WD PURPLE
GÜVENLİK KAMERASI DİSKLERİ







10TB'a varan kapasite

8+ Desteklenen* yuva sayısı

* 4TB ve üzeri kapasiteler için



180TB senelik iş yükü

Tek diskin desteklediği kamera sayısı

64 kamera



ve tabi ki 3 sene garanti ile!

WD Purple™

Türkiye'nin duygulara tercüman klavyesi

İndir Tambu'yu yapıştır cevabı

Sen de indir Tambu'yu, Türkiye'nin klavyesini dilediğin platformda kullan.



Eğlenceli GIF'ler * Tasarlanabilen kişisel temalar * Hazır cevap atasözleri * Hareketli çıkartma ve çıkartmalar

tambu.com.tr

 App Store'dan İndirin

 Google Play'DEN ALIN





2017'yi uğurluyoruz…

Birçoğumuz daha dün gibiydi 2017 yılına merhaba dediğimiz ilk günler diye düşünüyordur eminim... Daha dün gibi gelen 365 günü devirdik çok şükür. Neler neler sığdırdık her birimiz geride bıraktığımız bir yıl içerisine. İyisiyle kötüsüyle geçti günlerimiz. Bazen çok üzüldük hem ülkemiz hem çevresel faktörler dolayısıyla yaşananlarla. Bazen çok sevindik mutluluklarımızı paylaşacak dostlarımızı aradık etrafımızda. Sonuç itibariyle bir yıl geçti gitti yenisine merhaba diyoruz…

Yıl içerisinde sektörümüzün paydaşlarıyla birçok kere bir araya geldik. Keyifli söyleşilerimiz bazen güzel ve umutlu gelişmelerle zirveye çıkarken, bazen de yaşanan çevresel etkilerin ve olumsuzlukların tesiriyle karamsarlığa dönüştü. Sektör paydaşlarımızın bazıları yıl içerisinde koydukları hedefleri revize etmek zorunda kaldılar ancak geneli yılı kapatırken hedeflerinin doğrultusunda bir yılı geride bıraktılar. Bazı paydaşlarımız ise yılı beklentilerinin çok üstünde kapattılar.

Sektörün önemli kaynaklarından derginiz IT Network olarak yıl içerisinde sektörün hemen hemen her paydaşına ulaşmayı ve onlarla bir araya gelmeyi kendimize görev atfettik. Birçok sektör oyuncusu ile ya bir araya geldik ya da haberleri dolayısıyla iş birliğine gittik. Genel olarak yılı şöyle bir değerlendirdiğimizde birçok negatif etkiye rağmen sektörümüzün ilerlediğini görmek bizi oldukça mutlu etti. Aslında her zaman negatiflik yaşamak yaşamın doğası gereği olabilecek bir şey. Önemli olan her daim bardağın dolu tarafını görebilmekte sanırım. Her zaman yaptığımızla yetinmeyip hep daha iyisini yapmaya hep daha ileriye gitmeye ve geleceğe umutla bakmaya devam etmeliyiz. Böyle yaparak bizden öncekilerin çabaları sonrasında bulduğumuz ortamı bizden sonrakilere daha da güzelleştirerek bırakalım.

Teknoloji öyle bir odak noktası ki; sektör ayrımı yapmaksızın eğer yatırımınızı atlar ya da umursamazsanız hangi sektörün oyuncusu olursanız olun hayatta kalma ihtimaliniz çok çok düşük hatta imkansız. Bunun için sektör ayrımı yapmadan tüm sektör oyuncularının mutlaka teknolojiyi yakından takip etmek gibi bir zorunlulukları bulunuyor. Biz de bugüne kadar sektörün önemli kaynaklarından birisi olarak her daim gelişen teknolojileri ve yenilikleri hem sektör oyuncularına hem de okurlarımıza ulaştırmaya devam ettik ve etmeye devam edeceğiz.

Yılı kapatırken yine dolu dolu bir sayıyı sizler için hazırladığımızı belirtmek isterim. Sektör oyuncuları ile yaptığımız söyleşilerimiz içeriği ile sizlerin ilgisini çekecek gelişmelerle dolu. Sektör market sayfalarımızda sizler için hazırladığımız yeni teknoloji haberleri ve genel sektör araştırmaları ile ilginizi çekecek içeriklerle sizleri bekliyor.

2018 yılının bir önceki yıla göre daha zorlu geçeceğini düşünenler ve daha iyi olacağı öngörüsünde olanlarla beraber bizim de düşüncemiz, umarız daha güzel ve teknolojinin hayatımıza pozitif yön vermeye devam ettiği bir dönemin bizi beklediği yönündedir. Sizlere her zaman iyi ve etkileyici teknolojik gelişmeleri vermek ümidiyle… Yeni yılda görüşmek üzere…

Hoşçakalın…

Ahmet Mızrak
ahmet.mizrak@img.com.tr

İÇİNDEKİLER









img IT network
BİLGİ TEKNOLOJİLERİ DERGİSİ
2017 - ARALIK - 2018 OCAK

İSTMAG MAGAZİN GAZETECİLİK YAYINCILIK İÇ VE DIŞ TİC. LTD. ŞTİ. ADINA
İMTİYAZ SAHİBİ
H. FERRUH IŞIK

GENEL MÜDÜR
MEHMET SÖZTUTAN
mehmet.soztutan@img.com.tr

GENEL YAYIN KOORDİNATÖRÜ
SIDIKA AKYOL KAYIR
sidika.kayir@aplusmedya.com

GENEL YAYIN MÜDÜRÜ
AHMET MIZRAK
ahmet.mizrak@img.com.tr

SORUMLU MÜDÜR
YUSUF OKÇU
yusuf.okcu@img.com.tr

HABER MERKEZİ
EREN AYDIN
eren.aydin@img.com.tr

ENES KARADAYI
enes.karadayi@img.com.tr

DİJİTAL VARLIKLAR MÜDÜRÜ
EMRE YENER
emre.yener@img.com.tr

KATKIDA BULUNANLAR
Prof. Dr. İSMAİL KAYA
ismailkaya@gmail.com

Doç. Dr. M.ALİ ÖZBUDUN
ozbudun@gmail.com

ÖMER KARDAŞ
omer.kardas@ihlas.com.tr

ALİ İLKER YÜCEER
ali@makrobil.com.tr

DIŞ İLİŞKİLER MÜDÜRÜ
İBRAHİM KÜPELİ
ibrahim.kupeli@img.com.tr

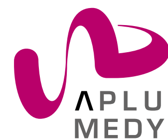
GRAFİK TASARIM
M.MASUM SERT
masum.sert@img.com.tr

FİNANS VE MUHASEBE MÜDÜRÜ
MUSTAFA AKTAŞ
mustafa.aktas@img.com.tr

ABONE VE DAĞITIM
NURTEN DEMİR
nurten.demir@img.com.tr

İSMAİL ÖZÇELİK
ismail.ozcelik@img.com.tr

Reklam Rezervasyon



İFFET AKGÜN
iffet.akgun@aplusmedya.com
A PLUS MEDYA
NISH ISTANBUL RESIDENCE
Çobançeşme Mah. Sanayi Cad.
No: 44/B - D: 167 Yenibosna/
Bahçelievler - İstanbul
Tel : 0212 216 99 13-14

İdare Merkezi:
İSTMAG MAGAZİN GAZETECİLİK YAYINCILIK İÇ VE DIŞ TİC. LTD.ŞTİ.
Evren Mahallesi Bahar Caddesi Polat İş Merkezi B Blok
No: 1 Kat:4 ,Güneşli - Bağcılar / İstanbul / TURKEY
Tel: +90 212 604 51 00 Fax: +90 212 604 51 35

Renk Ayrımı:
Türkiye Gazetesi Renk Ayrımı Servisi

CTP - BASKI : İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.
Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi İhlas Plaza
No:11 A/41 Yenibosna–Bahçelievler / İSTANBUL
Tel: 0212 454 30 00



"Akıllı Şehirlerin Geleceği" Hello Tomorrow Türkiye'nin özel etkinliğinde masaya yatırıldı



2018 hedeflerimize ulaşacağımız güzel bir yıl olacak...

Turkcell'in inovasyon ve Ar-Ge gücü İnovaLİG 2017 ile tescillendi

Turkcell, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından IMP3rove Academy işbirliğiyle düzenlenen İnovaLİG 2017'de, "İnovasyon Kaynakları" kategorisinde şampiyon oldu. İnovaLİG 2017'de dereceye giren şirketlere ödülleri Türkiye İnovasyon ve Girişimcilik Haftası kapsamında Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın teşrifleri ile gerçekleştirilen törende takdim edildi. Turkcell Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Akça, törene katılarak şirket adına birincilik ödülünü aldı...



Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ve IMP3rove Academy işbirliğiyle gerçekleştirilen İnovaLİG 2017'de "İnovasyon Kaynakları" kategorisinde birinciliğe Turkcell layık görüldü. Değerlendirme sonucunda ödül alan şirketlere ödülleri Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın teşrifleriyle gerçekleşen törenle verildi. Cumhurbaşkanı Erdoğan, "İnovasyon Kaynakları" kategorisinde birincilik ödülünü Turkcell Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Akça'ya takdim etti.

Şirketleri inovasyon yetkinliklerine göre değerlendiren ve inovasyon kültürünün geliştirilmesini hedefleyen İnovaLİG'de, Avrupa'da 17 ülkede uygulanan ve IMP3rove Academy'nin yürüttüğü IMP3rove metodolojisiyle değerlendirme yapılıyor. İnovaLİG'e katılan firmalar hem Türkiye hem de Avrupa standartlarında inovasyon karnelerini elde ediyor.

Turkcell Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Akça: "Turkcell ilklerin şirketidir"

Konuyla ilgili açıklama yapan Turkcell Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Akça şunları söyledi: "1994 yılında Türkiye'nin ilk mobil operatörü olarak kurulan Turkcell'in, ilk olma vasfını 23 yıl boyunca birçok farklı sahada tekrar sergilediğini görüyoruz. En yeni teknolojileri, müşterilerimize en yüksek fayda temin edecek ürünlere dönüştürerek hizmet olarak sunmayı ilke edindik. 23 yıl önce bir mobil operatör olarak kurulmuştuk, bugün 1000 Ar-Ge mühendisimizin geliştirdiği dijital servislerimizle 'Dünyanın ilk dijital operatörüyüz' diyoruz."

Medeniyet tarihimiz boyunca inovasyon denebilecek başarılı örnekler sergilendiğine dikkat çeken Ahmet Akça, gençlere de çağrıda bulundu: "Bizim coğrafyamızda geçmişte çok güzel işler yapıldı. Kendi zamanında, emsalleriyle yarışacak ölçüde savunma sanayi mamulleri, uçak, otomobil gibi endüstriyel ürünler bireysel çabalarla geliştirildi. Çeşitli tarihi ve konjonktürel sebeplerle seri üretim yapılamadı. Bugün artık yüksek teknoloji üretimi ve inovasyon adına atılacak her adımı teşvik eden bir devlet aklı var. Biz maalesef ilk üç sanayi devrimini ıskaladık. Bugün Endüstri 4.0 çağındayız. Salonlarda inovasyon konuşmaktan çok, fabrikalarda bu fikirleri hayata geçirmek gerekiyor. Geçmişte önemli işler yapmışız, gelecekte de yapacağımızın heyecanını ve inancını kalbimizde taşıyoruz. Kader gayrete âşıktır. Öyle gayretle çalışmalıyız ki kaderi kendimize âşık etmeliyiz. Çok gayretli olacağız, çok çalışacağız."

971 şirket başvurdu

Şirketlerin uzun soluklu bir başvuru ve değerlendirme sürecine dahil olduğu programa bu yıl, 971 şirket başvurdu. Şirketler; "İnovasyon Stratejisi", "İnovasyon Organizasyonu ve Kültürü", "İnovasyon Döngüsü", "İnovasyon Kaynakları" ve "İnovasyon Sonuçları" kategorileri altında yarıştı.

IMP3rove metodu, inovasyonu gerçekleştirmiş ve inovatif projelerle başarıya ulaşmış şirketleri proje bazında değil, inovasyon yönetimi ve sistematik inovasyon yetkinlikleri kazanılması için yapılan çalışmalarıyla ödüllendiriyor.

İnovaLİG'e başvuran şirketler ilk aşamada, internet üzerinden kapsamlı şekilde hazırlanan bir anketi dolduruyor. İlk aşama sonucunda, katılımcılar kendi yetkinliklerinin, yerel ve uluslararası pazarlardaki benzerleriyle karşılaştırıldığı bir kıyas analizi raporuna sahip oluyor. Şirketler, bu kıyas analizi raporu kapsamında, IMP3rove Academy'nin IMP3rove inovasyon yönetimi metodolojisindeki beş kategori çerçevesinde kendi yetkinliklerini görüyor. Anketlere göre en iyi değerlendirme sonuçlarına sahip 250 şirket, ilk turu geçiyor. İnovaLİG jürisi yapılan incelemeyle inovasyon yönetiminin 5 kategorisinin her birinden seçilen ilk 10 firma, yarı finale katılmaya hak kazanıyor. Bu aşamadan sonra şirketler ziyaret ediliyor ve inovasyon yönetimi yaklaşımlarıyla yarı finale kaldıkları kategori çerçevesindeki uygulamaları inceleniyor. Yapılan toplantılar ve jüri değerlendirmesi sonucu her kategoride ilk 5 şirket, finale yükseliyor. Final aşamasında ise jüri sunumları gerçekleşiyor. Yapılan sunumlar sonrasında her kategorinin ilk üç şirketi belirleniyor.

NETAŞ ve ZTE'den Türkiye'de Ar-Ge atağı!..

Türkiye'nin bilişim altyapısının öncüsü Netaş, 50. kuruluş yıldönümünü Ankara'da düzenlediği etkinlikle kutladı. Türkiye Cumhuriyeti Başbakanı Binali Yıldırım'ın bir konuşma yaptığı toplantıda Netaş ve yeni hissedarı ZTE, Türkiye'de gerçekleştirecekleri yeni yatırımların imzasını attı...



Kuruluşunun 50. yıldönümünü, Başbakan Binali Yıldırım'ın katılımıyla düzenlenen bir etkinlikle kutlayan Netaş, yeni yatırım kararlarını açıkladı. Netaş ve ZTE Corporation, üç farklı yatırıma ilişkin mutabakat anlaşmasına imza attı.

Türkiye'yi bilişim teknolojileri merkezi yapacak üç yatırım

Anlaşma uyarınca, Netaş ve ZTE, 2018 yılında, demiryollarına özel kablosuz geniş-bant iletişim standardı olan GSM-R alanında ortak Ar-Ge çalışması yürütecekleri bir GSM-R Mükemmeliyet Merkezi açacak.

Bunun yanı sıra Netaş, Avrupa, Orta Doğu ve Afrika bölgelerinde ZTE ürünleri için tamir, bakım ve destek hizmetleri sağlayacak. Bu iş birliğinin ZTE ürünlerinin, dolayısıyla Netaş'ın pazarını genişletirken, müşteri memnuniyetini artırması, diğer taraftan Netaş'ın gelirlerini büyütürken Türkiye'nin hizmet ihracatına da katkıda bulunması bekleniyor.

Son olarak, ZTE'nin Avrupa, Orta Doğu, Afrika ve Orta Asya bölgelerindeki müşteri ve çalışanlarına tüm ürün ve servis eğitimleri kurulacak olan "Netaş Akademi" üzerinden sağlanacak. Akademinin Türkiye'de bilişim profesyonellerinin yetişmesinde rol oynarken, diğer taraftan Türkiye'nin yüksek katma değerli hizmet ihracatını destekleyeceği düşünülüyor.

Başbakan Binali Yıldırım: "Türk mühendisinin akıl teriyle, Türk işçisinin alın teriyle yerli içeriği daha fazla ürünler yapma konusunda NETAŞ ve ZTE'ye inanıyoruz."

Netaş'ın 50. kuruluş yıldönümü etkinliğinde konuşma yapan Türkiye Cumhuriyeti Başbakanı Binali Yıldırım şöyle konuştu: "Birinci önceliğimiz, yerli teknolojiye sahip katma değeri yüksek ürünler geliştirmek, işte Netaş ve ZTE birlikteliğinin de önemi burada ortaya çıkıyor. Çin'in önemli bilgi iletişim firması son 10 yıldır Türkiye'ye geldi, Türklerle tanıştı ve bu aşamada da Türkiye'nin bilgi iletişim, Ar-Ge konusunda en önemli firmalarından biri olan Netaş'la bir birlikteliğe gittiniz, gücünüze güç kattınız. Bundan sonra yapacağınız iş, burada Türk mühendisinin akıl teriyle, Türk işçisinin alın teriyle yerli içeriği daha fazla ürünler yapmak ve bu ürünleri Türkiye'nin dahil olduğu ve 4 saat uçuşla 56 ülkeye, 1,5 milyar nüfusa ulaşacak, yıllık 31 trilyon dolar bir varlığın, gelirin, gayrisafi hasılanın olduğu bu alanda en güzel şekilde değerlendireceksiniz. Yeni Türkiye sadece iç pazarla ekmek yediğiniz bir yer değil, bütün küresel pazara, bölgesel pazara da açılacağınız önemli bir merkez olacaktır. Bundan sonraki hedef bu olmalıdır. Bu konuda da gereken her türlü çalışmanın yapılacağından zerre kadar şüphem yoktur. Biz bu konuda hükümet olarak bugüne kadar Netaş'a ne destek verdiysek, bugün ZTE-Netaş birlikteliğine de aynı desteği vermeye devam edeceğiz" dedi.

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Ahmet Arslan: "Milli ve yerli 5G konusunda Netaş ve ZTE'den çok şey bekliyoruz."

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Ahmet Arslan da katıldığı etkinlikte konuşma yaptı. Ahmet Arslan, teknoloji üreten toplum hayalinde önemli görevler üstlenen, bilgi ve telekomünikasyon sektörüne yön veren Netaş'ın bu yolda yarım asrı geride bırakmasının gururunu yaşadıklarını belirtti.

Arslan konuşmasına şöyle devam etti: "Türkiye'nin bilişim dünyasında yerini alması, hatta öncü ülkeler liginde yer alması için 15 yıldır önemli yatırımlar yapıldı. Adeta bilişim ve haberleşme dünyasının üzerine titrendi. Bu noktada milli ve yerli 5G konusunda ZTE'den çok şey bekliyoruz."

C. Müjdat Altay: Netaş bilişim teknolojilerinde yerliliğin öncü firması olmaya devam edecek

Toplantıyı "Netaş'ın kuruluşu, Türkiye'de telekomünikasyon sanayinin de ilk temel taşıdır," diyerek açan Netaş CEO'su C. Müjdat Altay, "Kurulduğumuzdan bu yana ülkemize hep en yeni bilgi ve iletişim teknolojilerini sunan şirket olduk. Bu sayede ülkemize 3 milyar doların üzerinde döviz kazandırmanın gururunu yaşadık" dedi.

"Son on yılda 10 kat büyürken, Türkiye'nin ve bölgemizin dijital dönüşümü için telekom, finans, sağlık, enerji, spor, eğitim, kamu ve savunma gibi dikeylerde akıllı çözümler uyguladık. Bugün itibarıyla Türkiye'nin lider sistem entegratörü ve yazılım ihracat şampiyonuyuz" diyen Netaş CEO'su sözlerini şöyle sürdürdü: "Netaş, 50. yılına dünyanın en büyük bilişim şirketlerinden biri olan ZTE ile girdi. ZTE firmasının bu yatırımı Türkiye'ye teknoloji geliştirme amaçlı yapılmış en büyük yatırımlardan biri. İkinci 50 yılımızda da ZTE ile beraber çok daha güçlü olacağımıza ve teknoloji alanında yeni ufuklar açıp Bölgenin yüksek teknoloji merkezi olacağımıza yürekten inanıyoruz. Netaş bilişim teknolojilerinde Türkiye'nin, yerliliğin öncü firması olmaya devam edecek."

Yin Yimin: Amacımız Netaş'ı EMEA bölgesinde teknoloji üssü haline getirmek

Toplantıda konuşan ZTE Corporation Yönetim Kurulu Başkanı Yin Yimin ise, "ZTE'nin Çin dışında tek seferde en büyük yatırımını Netaş ile Türkiye'ye yaptık. Amacımız Netaş ve Türkiye'yi EMEA bölgesinde bir teknoloji üssümüz haline getirmek" ifadelerini kullandı.

ZTE olarak Netaş'ın gelişimi için yatırım yapmaya devam edeceklerini söyleyen Yin, "Türkiye bilişim sektöründe hedeflenen atılımın gerçekleştirilebilmesine yönelik olarak ZTE 4.5G'nin Türkiye'de yerelleştirilmesi için patent, bilgi birikimi, tasarım ve inceleme, tedarik zinciri ve dokümantasyon desteği sağlayacağız" dedi.

Yin, Çin'in Tek Kuşak Tek Yol girişimi ile Türkiye'nin 2023 hedeflerinin paralellik taşıdığını söyleyerek, "Önümüzdeki beş yıl içinde hükümetlerimizin, müşterilerimizin ve yatırımcılarımızın desteği ile Netaş'ın değerini 1 milyar dolara ulaştıracağımıza inanıyoruz" açıklamasını yaptı.

Çok uluslu bilişim çözüm ve sistemleri üreticisi ZTE, Netaş'ın, One Equity Partners'ın yönettiği bir portföy şirketi olan OEP Turkey Tech B.V.'ye ait yüzde 48.04 hissesini geçtiğimiz 28 Temmuz 2017 tarihi itibarıyla satın almıştı.



Türkiye'nin en büyük organize sanayi bölgesi BT operasyonlarını FlexPod ile korumaya aldı

Başta tekstil, gıda, plastik ve kimyasal endüstri alanında faaliyet gösteren 800'e yakın şirketin bulunduğu Gaziantep Organize Sanayi Bölgesi (GAOSB), servis altyapısını daha iyi yönetmek amacıyla tüm çözümlerin bir arada sunulduğu güvenilir bir platform olan FlexPod'a geçiş yaptı.

GAOSB'ın BT yöneticileri 44 km.ye yayılmış bir sanayi bölgesinde BT servislerini beş ayrı servis binasından yürütmenin yarattığı sorunları ortadan kaldırmak için aynı BT cihazından beşer tane almak yerine farklı bir çözüme yöneldi. iStar Bilgi ve İletişim Teknolojileri ile yapılan iş birliği kapsamında NetApp ve Cisco'nun birleşik altyapı (converged infrastructure) çözümü FlexPod kullanıldı. Yeni altyapı sayesinde tüm bu konumlar için tek bir ağ yapısı hayata geçirilirken BT servisleri tek bir veri yönetimi şemsiyesi altında tek bir veri merkezi üzerinde merkezileştirildi.

İşlem gücünü, ağı ve veri yönetimini önceden konfigüre edilmiş ve entegre tek bir veri merkezi platformunda bir araya getiren FlexPod çözümünü kurmak için iStar mühendisleri dikkatli bir şekilde çalıştı. iStar ayrıca gerekli analizlerin yapılması için de Gaziantep'te faaliyet gösteren iş yazılım şirketi Merkez Yazılım ile iş birliği yaptı.

Tüm ihtiyaçlar için tek bir veri yapısı

Türkiye'de ilk kez FlexPod çözümünü kullanan organize sanayi bölgesi olan GOASB bu çözüme geçiş ile iş sürekliliği, verimliliği ve güvenliği açısından birçok avantajdan faydalanamaya başladı.

Tek bir veri merkezi içerisinde tüm verilerin FlexPod ile depolanması sayesinde operasyon ve yönetim oldukça basitleştirildi. Örneğin her çalışana özel dosya paylaşım imkanı sunuldu. NetApp® veri yönetimi sadece verilerin korumasını sağlamakla kalmadı aynı zamanda, acil durum kurtarma ve iş sürekliliği gibi faydalar da sundu. Verileri kurtarma ve güncellemelerin yanı sıra yeni sunucuların ve uygulamaların kurulumu hızlandırıldı. Bu sayede GOASB, IP telefon haberleşmesine geçiş yaparak telefon görüşmelerindeki maliyetlerini azalttı.

FlexPod tabanlı tek bir veri merkezi verimliliği de arttırdı. Yatırıma daha az ihtiyaç duyulması ve altyapının basitleştirilmesi sonucu maliyetlerde ciddi tasarruf elde edildi. Tüm trafiğin kontrol edilebilmesi ve tek bir ağ içerisinde korunması ile GOASB ayrıca internet güvenlik risklerini en aza indirdi.

Gaziantep Organize Sanayi Bölgesi (GAOSB) BT altyapısında iş sürekliliğini, verimliliği ve güvenliği güçlendirmek için NetApp ve Cisco'nun birleşik altyapı (converged infrastructure) çözümü FlexPod'a geçiş yaptı. Yeni çözüm sayesinde operasyon ve yönetim süreçlerini basitleştiren GOASB, BT maliyetlerini de düşürdü...



Eğitimde başarının anahtarı: Dijitalleşme!..

Öğretmenlerin ve öğrencilerin teknolojiyi kullanarak eğitimde başarıyı artırmak için çalışan Microsoft, bu alandaki çözümlerini Eğitim Teknolojileri Zirvesi'nde sergiledi. İstanbul'da gerçekleştirilen ve tüm gün süren zirvede Minecraft Eğitim sürümü demoları ve Türkiye'de STEM eğitiminin yanında bu alandaki başarılı dönüşüm örnekleri ele alındı…

Eğitim kurumlarının dijitalleşmesi için çalışmalar yapan Microsoft, bu alandaki çözümlerini 30 Kasım'da İstanbul'da düzenlenen Eğitim Teknolojileri Zirvesi'nde anlattı. Minecraft Eğitim sürümü öğretmen demolarından Türkiye'de STEM eğitimine kadar birçok konunun ele alındığı panellerin yer aldığı zirve, Microsoft Genel Müdürü Murat Kansu'nun ev sahipliğinde gerçekleştirildi.

Günümüzde hayatın her alanını şekillendiren dijital teknolojiler, hem kurumlar hem de bireyler için yepyeni fırsatları da beraberinde getiriyor. Teknolojiyi toplumun bütününe taşımayı misyon edinen Microsoft, her kurum ve bireyi teknolojiyle güçlendirmeyi hedefliyor. Bu misyon çerçevesinde eğitim konusunda büyük önem veren Microsoft, Office 365 ve Windows 10 gibi ürünleriyle öğrencilerin bilgiye ulaşma yöntemleri ile öğretmenlerin sınıf içindeki rollerinin değişmesine katkıda bulunuyor. Yapılan araştırmalar, Office 365 ve OneNote kullanan öğrencilerin fen bilimleri problemlerini çözerken yüzde 25 ile 38 oranında daha başarılı olduğunu gösteriyor.

Kodlamaya Özel Önem

Kodlama eğitimlerinin erken yaşta müfredata girmesi ve sınıfların teknolojik çözümlerle donatılıp güvenli bir platform üzerinden eğitim olanağı için çalışmalarını sürdüren Microsoft, 450 özel eğitim kurumu ve Türkiye'de eğitime öncülük eden en başarılı 100 okuldan 75 ile güçlü işbirlikleri geliştiriyor. QNB Finansbank ve Habitat ile birlikte hayata geçirilen Minik Parmaklar Geleceği Programlıyor projesiyle çocuklara kod eğitimi veren Microsoft, geçtiğimiz ay kullanıma sunulan Minecraft Eğitim sürümüyle de öğrenciler kod yazmanın temellerini öğretiyor. Microsoft ayrıca, Öğretmen Elçileri Programı, Office 365 odaklı öğretmen mesleki gelişim eğitimleri, Hour of Code etkinlikleri ve Türkiye'nin ilk ve tek ücretsiz uygulama eğitimi veren en büyük sanal kampüsü Açık Akademi ile sınıflarda dijital dönüşümü sağlamak için girişimlerde bulunuyor.

Etkinliğin açılış konuşmasını yapan Microsoft Türkiye Genel Müdürü Murat Kansu, "Eğitimin bireylere daha fazla im-



kan sunan, onları başarıya ve mutluluğa götüren hale gelmesi için temek aktörler, bu konuya adanmış yöneticiler, mükemmel öğretmenler, motive ebeveynler ve öğrencilerdir. Teknoloji tüm bu aktörlere sonsuz olanaklar açan bir alandır" dedi. Türkiye'nin muazzam bir sosyal dönüşümden geçtiğini ve bu dönüşümün eğitimdeki ihtiyaçları da farklılaştırdığını belirten Kansu, "Nüfusunun yarısından fazlası genç olan, 10 milyondan fazla öğrencisi olan Türkiye'nin, 2023 hedeflerine ulaşabilmesi için teknolojiye, yazılıma öncelik vermesi ve eğitimin doğal bir parçası haline getirmesi çok kritik" ifadelerini kullandı.

STEM Yaklaşımı Teknolojiyle Mümkün

Eğitimde son yıllarda dünyada ortaya çıkan fen, teknoloji, mühendislik ve matematik disiplinlerinin birbiriyle bağlantılı şekilde ele alındığı STEM yaklaşımına değinen Kansu, "Bu yeni yaklaşım şimdi Türkiye'de de gündeme geliyor. TÜSİAD'ın STEM ile ilgili hazırladığı raporda, 2023 yılı için Türkiye'de yaklaşık 34 milyon toplam istihdamın yaklaşık 3.5 milyonunun STEM istihdamı olacağı



öngörülüyor. Rapora göre, 2016-2023 döneminde ise STEM istihdam gereksiniminin 1 milyona yaklaşacağı ve bu ihtiyacın karşılanmasında lisans ile yüksek lisans mezunları esas alındığında yaklaşık yüzde 31 değerinde bir açık oluşacak" ifadelerini kullandı. Öğrenciler ve eğiticilerin becerilerinin teknolojiyle desteklenmesi konusunda çok büyük heyecan duyduklarını ve şirket olarak eğitim alanında birçok ürünle yeteneklerin desteklenmesine olanak sağladıklarını kaydeden Kansu, "STEM alanlarına karşılık gelen bölümlerde fen, teknoloji, mühendislik ve matematik alanlarında pratik çözümler uygulama, inovasyonun gereksinimlerine karşılık verebilmek adına teknolojik gelişmeleri takip etme ve yenilikçi ve sorgulayıcı bakış açısına sahip olma becerileri ön plana çıkıyor" dedi.

Türkiye'nin her yıl kendi potansiyeline göre oldukça düşük sayıda bilgisayar mühendisi yetiştirmesinin önemli bir eksiklik olduğuna dikkat çeken Kansu, daha fazla bilgisayar mühendisine, yazılım yapan profesyonele ihtiyaç olduğunu ve bu nedenle Microsoft olarak eğitimde kodlamanın erken yaşlarda müfredata girmesi için çalıştıklarını söyledi. Tüm bu çalışmalarında tüm öğretmen ve öğrencilerin kendi becerilerini geliştirecek her yeniliğe büyük bir ilgiyle yaklaştığının altını çizen Kansu, bu durumun Türkiye'ye olan güvenlerini katbekat artırdığını belirtti.





Doany: "Türkiye'yi geleceğe bağlamak için çalışıyoruz!.."

Eylül 2016'da ikinci kez Türk Telekom'un CEO koltuğuna oturan Doany, ilk yılını anlattığı basın toplantısında Türk Telekom'un hazırladığı 5 yıllık stratejik planının ipuçlarını paylaştı. Doany, pek çok telekom şirketinin üçer yıllık stratejik planlar hazırladığı bir dönemde, Türk Telekom'un kendisine ve ülkesine duyduğu güvenle 5 yıllık bir stratejik plan hazırladığını kaydetti...

Türkiye'nin lider bilgi ve iletişim teknolojileri şirketi Türk Telekom'un CEO'su Dr. Paul Doany, göreve geldiği Eylül 2016'dan bu yana Türk Telekom'da gerçekleştirdikleri değişim ve dönüşümle, Türkiye ekonomisine değer katacak önemli adımlar attıklarını söyledi. Türkiye'nin beklentilerin üzerinde büyüdüğü 2017'nin 9 aylık döneminin, Türk Telekom için de oldukça başarılı geçtiğini kaydeden Doany, "Çift haneli büyümeyi sürdürdüğümüz 2017'nin ilk 9 ayında Türk Telekom olarak büyüme öngörümüzü ve yatırım miktarımızı yukarı yönlü revize ettik. Yüksek teknolojiyi ülkenin en ücra köşelerine kadar götüren altyapı yatırımlarımızı hayata geçirdik, AR-GE faaliyetlerimizle yeni nesil teknolojilere odaklanırken, bir yandan da büyüme potansiyeli olan genç şirketlere yatırım yaptık. Tüm gücümüzle Türkiye'yi geleceğe bağlamak için çalışıyoruz. Ana hedefimiz, Türkiye'ye değer katarak büyümemizi sürdürmek" dedi.

1,25 milyar TL net kâr, 2 milyon net abone kazanımı

Türk Telekom'daki ikinci döneminin ilk yılının faaliyetlerini anlatmak üzere bir basın toplantısı düzenleyen Doany, 2017'nin 9 aylık finansal sonuçlarını ve şirketin 5 yıllık stratejik plan çerçevesinde belirlenen gelecek vizyonunu paylaştı. 2017'nin 9 aylık finansal rakamlarının, Türk Telekom'da Eylül 2016'da başlatılan dönüşümün olumlu sonuçlarını net bir şekilde ortaya koyduğunu belirten Doany, "Türk Telekom bu dönemde hedeflerinin de üzerinde yıllık bazda yüzde 12 büyüdü. Özellikle internet, mobil ve TV pazarından gelen büyüme ile Eylül 2016-Eylül 2017 arasındaki 12 aylık süreçte 2 milyon net abone kazandı. Bu 2008'deki halka arzdan bu yana elde ettiğimiz en büyük 12 aylık net abone kazanımı ve en yüksek büyüme oranı. Kârlılıkta da ciddi bir artış yakaladığımız 2017'nin 9 aylık döneminde 1,25 milyar TL net kâr elde ettik. 40,5 milyonu aşkın abonemizle ülkenin lider bilgi ve iletişim teknolojileri şirketi olmanın sorumluluğu ile kaliteli ürün ve hizmet sunmaya devam ettik" diye konuştu.

Türk Telekom'un 5 yıllık stratejik planının ipuçları

Toplantıda Türk Telekom'un 5 yıllık stratejik planına ilişkin ipuçlarını da paylaşan Doany, şunları anlattı: "Pek çok telekom şirketinin üçer yıllık stratejik planlar hazırladığı bir dönemde, biz Türk Telekom olarak 5 yıllık bir stratejik plan hazırladık. Bu, Türkiye'nin geleceğine, şirketimizin pozisyonuna ve büyüme potansiyeline olan güvenimizin bir göstergesi. Türkiye'nin, sektörün ve Türk Telekom'un koşullarına uygun, sürdürülebilir ve gerçekçi hedefler koyduğumuz 5 yıllık stratejik plan kapsamında şirketimiz, iki önemli alana odaklanacak. Bir yandan ülkemizdeki her bireyin günlük hayatına dokunan yeni ürün ve hizmetlerimizle kitlesel pazarda kârlı büyümemizi sürdüreceğiz. Bir yandan da uluslararası iş



birlikleri ve iştiraklerimizin de sağladığı sinerjiyle AR-GE'ye daha fazla odaklanacağız. Akıllı şehirler ve geleceğin teknolojilerine daha fazla yatırım yapacağız. Böylece geliştirdiğimiz katma değeri yüksek çözümlerimizle Türkiye'nin en iyi şirketlerinin dijital dönüşümüne liderlik etmeyi planlıyoruz."

Ülke kalkınması için sabit internette ve mobilde büyüme

5 yıllık stratejik plan kapsamında Türk Telekom'un önümüzdeki dönem büyümesinde sabit internet ve mobilin önemli bir yer tutacağını anlatan Doany şöyle devam etti: "Türkiye'nin hedeflediği kalkınma atağını gerçekleştirebilmesinde internetin kilit bir rolü bulunuyor. Bu kapsamda kitlesel pazarda sabit internette büyümeye daha fazla odaklanacağız. Gelecek internette ve Türkiye'nin yüzde 98'ini kapsayan altyapı yatırımları ile Türk Telekom bu konuda oldukça avantajlı bir konumda. Dolayısıyla internet ve mobilde daha hızlı büyüyeceğimiz bir döneme giriyoruz. Mevcut altyapımızı kullanarak daha uygun koşullarda internet hizmetini, daha fazla sayıda eve ulaştırmayı hedefliyoruz. Ciddi bir maliyet avantajı yakalayacağımız bu alanda Türkiye'de yüzde 48 seviyelerinde olan internet penetrasyonunu yüzde 70'lerdeki AB ülkeleri seviyelerine yükseltilmesine katkı sağlamayı amaçlıyoruz. Mobil pazarı da bizim için önemli bir büyüme alanı olarak görüyoruz. Mobil abonelerimize uygun fiyatla TİVİBU üyesi olma fırsatı da sunarak hem mobilde hem de TV pazarında büyüyerek, mobilde frekans pazar payımıza uyumlu olacak şekilde yüzde 30'un üzerinde pazar payına ve halihazırda ikinci olduğumuz TV pazarında beş yıl içerisinde liderlik pozisyonuna ulaşma gayretindeyiz. Bizi diğer şirketlerden ayıran ve gelecekte de büyümemizde büyük bir fark yaratacağına inandığımız önemli bir diğer özelliğimiz de, uzun zamandır geleceği parlak genç şirketlere yatırım yapmamız. Bu kapsamda geçmişte Argela, Innova ve Sebit'e yaptığımız yatırımların bugün meyvelerini topluyoruz. Bugün küçük şirketlere yaptığımız yatırımların da olumlu sonuçlarını önümüzdeki dönemde daha fazla göreceğimize inanıyorum. Geleceğin şirketlerine yatırım yaparak hem Türk Telekom'a hem de ülke ekonomisine değer katmaya devam edeceğiz."

Türk Telekom, Türkiye'nin dijital haritasını çıkardı

Toplantıda, şehirlerin internet penetrasyonunun* yer aldığı Türkiye'nin dijital haritasını da paylaşan Doany, dijital eşitliğin ülke kalkınmasındaki önemine dikkat çekti. Türkiye'nin dijital ekonomide gerçekleştireceği atılımla 2023 hedefleri kapsamında belirlenen dünyanın ilk 10 ekonomisi arasında yer alma vizyonunu destekleyeceğini kaydeden Doany, şöyle devam etti: "Türkiye'nin dijital haritasında özellikle batıdaki illerin internet kullanımının Türkiye ortalamasının üstünde, doğudaki illerin ise ülke ortalamasının altında olduğu görülüyor. Türkiye'nin hedeflediği gibi dünyanın en gelişmiş ülkelerinin yer aldığı G20 içinde ilk sıralara yükselebilmesi için iller arasında dijital ahenk yakalanması önemli. Görevimiz ülkemizdeki dijital uçurumu azaltmak. Attığımız her adımda bu sorumluluk ve bilinçle ülkenin dört bir yanına yatırım yapıyor, erişilebilir internet ve mobil hizmetlerimizle teknolojiyi herkesin kullanımına sunmaya çalışıyoruz." Doany, ayrıca, halihazırda TV'yi yalnızca uydu ya da anten teknolojisi ile izleyen 'kablosuz evler' için TİVİBU'yu özel olarak konumlayacaklarını ve de bu evlere de 'kablosuz ev data paketleri' sunarak mobil ağdan faydalanma imkanı sağlayacaklarını belirtti.

İlklerin ve projelerin yılı 2017: TAMBU, ONF, Empati

2016 yılı başındaki marka birleşmesi ve ardından üçüncü çeyrekte başlattıkları yeniden yapılanmayla operasyonlarda önemli bir sinerji yakaladıklarını vurgulayan Doany, 2017'de gerçekleştirdikleri projeleri şöyle özetledi: "2017'de daha iyi müşteri deneyimi için 'Empati Programı'nı başlattık. 33 binin üzerindeki Türk Telekom çalışanlarının her biri bu projede önemli bir role sahip. Ben de kendimi bu projeye adadım ve bu projedeki görevimi Müşteri Deneyimi Yöneticisi (Customer Experience Officer) olarak tanımladım. 2017 yılı bizim için ayrıca yeni teknolojilere ve geleceğin şirketlerine yatırım yapmamız için gerekli altyapıyı hazırladığımız önemli bir yıl oldu. Bilgi ve iletişim teknolojileri sektöründe giderek daha da önem kazanan dijital klavye konusunda Türk Telekom olarak Türkiye'ye öncülük edecek bir adım attık. Platform özellikli ilk milli dijital klavyemiz TAMBU'yu Türk Telekom'lu olsun olmasın herkesin kullanımına sunduk. Yeni nesil iletişim teknolojileri alanında dünyanın önde gelen açık platformlarından ABD merkezli ONF'nin (Open Networking Platform) yönetimine girdik. Burada, tıpkı iştirakimiz Argela'nın RAN dilimleme teknolojileri alanında geçtiğimiz günlerde yaptığı anlaşma çerçevesinde Telefonica'ya teknolojisini sunması gibi dünya devleriyle birlikte yeni teknolojilerin geliştirilmesine katkı sağlayacağız ve bunları eşzamanlı olarak Türkiye'ye getireceğiz. Ayrıca kuruluş çalışmaları süren yeni Kurumsal Yatırım şirketiyle önümüzdeki dönemde geleceği parlak daha fazla şirkete veya fikre yatırım yapabilmek için önemli bir adım attık."



Girişimcilerden 24 saatte 27 proje

Genç girişimcilerin yenilikçi projeler geliştirmek için birbiriyle ve zamanla yarıştığı 4. ING Hackathon sona erdi. Ödeme sistemlerinden eğitime, medikalden e-ticarete kadar birçok farklı alanda çözümler üreten 27 projenin geliştirildiği yarışta toplam 5 proje ödüle layık görüldü. Birinciliği farklı teknolojileri bir araya getirerek görme engellilerin hem sokakta hem sanal dünyada rahatça gezinebilmelerini sağlamayı hedefleyen Kando ekibi kazandı...

ING Bank'ın inovasyon ekosisteminin önemli ayaklarından biri olan ING Hackathon'un 4'üncüsü sona erdi. Bu yıl Ankara'da Bilkent Cyberpark'ta gerçekleştirilen ING Hackathon'a katılan 107 kişi, 24 saatlik maraton sonucunda 27 proje geliştirdi.

"Sınırlarını zorla, geleceği hayal et" mottosunun hakim olduğu yarışa İstanbul ve Ankara'nın yanı sıra Antalya, Kocaeli, Bolu, Düzce ve Mersin şehirlerinden genç girişimciler katıldı. ING'nin alanında uzman 34 mentorundan destek alarak 14 farklı teknoloji başlığı altında geliştirilen projelerde ilk 5 şöyle sıralandı:

- **Kando:** İstanbul'dan katılan 5 kişilik ekibin geliştirdiği Kando cihazı, kamera, bluetooth, yapay zekâ, yüz ve obje tanıma, önceliklendirme gibi teknolojileri birleştirerek görme engellilerin gerçek hayatta hareketliliğini, sanal dünyada ise erişebilirliğini artırmayı hedefliyor. Görme engelli bireyler hareket halindeyken önlerindeki objeleri ve yüzleri tanıyarak sesli uyarılarda bulunuyor, tabelaları ve yol işaretlerini okuyabiliyor. Gördüklerini kullanarak yeni bilgileri öğrenme ve daha sonra kullanma kapasitesine sahip cihaz sayesinde görme engelliler hem gerçek hem de sanal dünyada yakın çevreleriyle daha rahat sosyalleşebiliyor, topluma ve hayata daha kolay katılabiliyor. Kando ekibi, 15.000 TL'lik hediye çekinden oluşan birincilik ödülünün sahibi oldu.
- **Learning:** Gebze Teknik Üniversitesi'nden 3 öğrencinin oluşturduğu Delta ekibi, sanal gerçeklik teknolojisini kullanarak öğrencilerin sınıf ortamında oyunlarla öğrenmesini mümkün kılan Learning projesini geliştirdi. Keyifli bir alternatif öğrenme yöntem sunan cihaz ve arkasındaki görüntü algılama yazılımı sayesinde öğrenciler hem sayısal hem de sözel konularda oyun oynayarak bilgi ve becerilerini geliştirebiliyor. İkinci olan Delta ekibi, 10.000 TL'lik hediye çekinin yanı sıra İTÜ Çekirdek'te kuluçka eğitimi kazandı.



- **Bakmadan Al:** Bilkent Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği 2. sınıf öğrencisi 5 gençten oluşan HAI ekibinin geliştirdiği "Bakmadan Al", tüketicinin satın almak istediği ürünün fiyatının yıl içinde ne zaman düşeceğini tahmin ediyor, ürün tüketicinin istediği fiyata geldiğinde haber veriyor veya doğrudan satın alabiliyor. Kumbara özelliği sayesinde indirim nedeniyle oluşan kazanç otomatik olarak kişinin birikim hesabına aktarılabiliyor. HAI Ekibi üçüncü olarak 5.000 TL'lik hediye çekinin ve Bilkent Cyberpark'ta ofis ve mentorluk desteğinin sahibi oldu.
- **Akıllı Fleksör Atel:** Doktorluk, mühendislik, öğretmenlik gibi farklı branşlardan 6 girişimcinin oluşturduğu Hekim 4.0 ekibi tarafından geliştirilen Akıllı Fleksör Atel, elde meydana gelen ve çoğunlukla cerrahi müdahale gerektiren rahatsızlıklarda fizik tedavi sürecinin takibini ve etkinliğini artırıyor. Düşük maliyetiyle dikkat çeken ürün, doktorun web ara yüzü ile tanımladığı el egzersizlerini hastaya yaptırıyor, performansı kaydederek doktora anlık olarak raporluyor. Bu sayede hasta, evinde egzersizleri doğru şekilde yaparken doktor da tedavinin etkinliğini objektif bir şekilde takip edebiliyor. Hekim 4.0 ekibi Bilkent Cyberpark'ta ofis ve mentorluk desteği kazandı.
- **ING Mini:** Düzce Üniversitesi'nden 3 öğrenciden meydana gelen Mechathon ekibi, prototipini de oluşturdukları ING Mini cihazıyla mobil bankacılık ve sanal POS'u tek platformda birleştiriyor. ING Mini, akıllı telefondaki QA kodu okuyarak yaklaşık 2 saniyede ödemeyi alıyor, faturayı da mail ya da SMS yoluyla iletebiliyor. Cihaz 8 dolarlık maliyetiyle ortalama 1.500 TL'ye mal olan POS cihazlarına önemli bir alternatif oluşturma potansiyeline sahip. Mechathon ekibi İTÜ Çekirdek'te kuluçka eğitimi kazandı.

ING Bank Teknoloji Genel Müdür Yardımcısı Bahadır Şamlı, ING Hackathon sonrası değerlendirmesinde, "ING Bank olarak vizyonumuz bankacılık lisansına sahip teknoloji şirketi olmak. Bu doğrultuda dijital ve mobil teknolojileri bankacılık süreçlerimize entegre ederek, müşterilerimize daha kolay ve zahmetsiz bir bankacılık deneyimi sunmak üzere çalışıyoruz. Bu bakış açısıyla bankacılık alanında geliştirilecek her türlü teknolojik fikir ve projenin destekçisiyiz. Her geçen yıl artan ilgi ve heyecanla devam eden ING Hackathon'un bu yıl 4'üncüsünü gerçekleştirdik. Ülkemizdeki genç girişimcileri çok ayaklı inovasyon ekosistemimize dahil etmemize önemli katkı sağlayan Hackathon'da yalnızca bu yıl 27 ekip yarıştı. Ekipler yine çok yaratıcı ve başarılı projeleri, 24 saat gibi kısa bir sürede tamamlayarak son derece başarılı bir performans sergiledi. Bizler için de son derece ilham verici bir deneyim olan ING Hackathon'un tüm katılımcılarına teşekkür ediyor, kazananları tebrik ediyorum" diye konuştu.



Dijital pazarlama dünyasında yılın 5 trendi!..

Dijital teknolojilerin ve müşteri beklentilerinin pazarlama stratejilerine yön verdiği bir yıl geride kalırken, Related Digital Group 2017'de öne çıkan pazarlama trendlerini belirledi...

Dijital dönüşümün pazarlama ekosistemiyle kesiştiği 2017 yılı sona yaklaşırken, çok kanallı pazarlamada uçtan uca hizmet sunan Related Digital Group bu yıla damgasını vuran beş pazarlama trendini sıraladı. Related Digital Group'un Türkiye'nin ilk e-posta pazarlama platformu euromessage ile 1999 yılında başlayan yolculuğu, bugün 15 ülkede, 1000'den fazla müşteriye sunulan çok kanallı pazarlama hizmetleriyle devam ediyor.

Euromessage ve Visilabs entegrasyonuyla geliştirilen Related Marketing Cloud, Semanticum ve Madebycat gibi alanında öncü şirketleri Doğuş Grubu çatısı altında bir araya getiren Related Digital Group, Türkiye'nin en büyük entegre dijital pazarlama şirketi olarak sürekli değişen iletişim, pazarlama ve teknoloji ihtiyaçlarına yanıt veriyor. Çok kanallı pazarlama alanında 14 yıllık deneyimiyle trendlerin öncüsü olan Related Digital Group'un 2017 yılında yükselişe geçen pazarlama trendleri listesinde, teknoloji ve kişiselleştirme başlıkları öne çıkıyor:

Kişiye özel pazarlama

İletişim teknolojilerinin gelişmesiyle birlikte müşterilerin beklentilerindeki önlemez artış sürüyor. Bu nedenle alınan her mesaj, sunulan her teklif eşsiz ve kişiye özgü olmalı. Toplu mesaj devrinin ardından, 2017 ile birlikte her markanın müşterileriyle daha kişisel bir iletişim kurmak için çaba gösterdiği bir döneme geçiş yapılıyor.

Bu noktada gelişmiş yazılım ve analitik çözümleri devreye giriyor. Web, mobil ve e-posta gibi kanallardan iletişim kurulan müşterilerin bütünleşik bir profilinin oluşturulması, gerçek zamanlı davranışsal hedeflemeler ve kişiye özgü ürün tavsiyeleri sunan Related Marketing Cloud, böylece çok kanallı pazarlamada kişiye özgü müşteri deneyimleri meydana getiriyor.

Çok kanallı (omni-channel) pazarlama

Bugünün tüketicileri akıllı telefonlarına düşen bir e-posta ilanını önce sosyal medyada, sonra da internette kontrol ederek alım yapıyor. Böyle bir müşteri profiline markayı daha etkin sunmanın en verimli yolu, çok kanallı bir iletişim kurmaktan geçiyor. Related Marketing Cloud, müşterilerin ilgisini çekecek gün-



cel içerikli mesajları farklı kanallar ve cihazlar üzerinden bütünleşik bir deneyime dönüştürüyor.

Farklı kanallar üzerindeki müşteri bilgilerinin tek bir platformda toplanması, e-posta, mobil, web ve sosyal medya kanallarının kullanımıyla yatırımlardan daha yüksek geri dönüş alınması ve müşteri sadakatinin en üst seviyeye çıkarılması kolaylaşıyor.

Mobile öncelik veren iletişim

Küresel müşteri alışkanlıkları, pazarlama trendlerine yön vermeye devam ediyor. Statista araştırmalarına göre 2017 yılında dünya genelinde online trafiğin yüzde 52,64'ünü mobil internet trafiği oluşturuyor. Üstelik mobilden internete girilen vaktin yüzde 21'i sosyal medyada geçiyor. Bu istatistikler, müşterisine daha etkin biçimde ulaşmak isteyen markalar için iletişim trendlerini net biçimde ortaya çıkarıyor.

Mobile temas etmeyen markaların 2017 yılında müşteriye ulaşması oldukça zor. Related Digital Group, tüm cihazları ve platformları kapsayan entegre mobil pazarlama çözümleri sunuyor. Mobil kampanya ve analitiklerden faydalanarak tek bir platform üzerinden kişisel deneyimler geliştirmek, yeni kullanıcılar elde etmek, mobil alışkanlıkları analiz ederek, anlık etkileşim sağlamak mümkün oluyor.

Influencer marketing

Müşterilerin daha kişisel bir deneyim beklentilerinin sonuçlarından biri olarak ortaya çıkan "influencer marketing", 2017 yılı boyunca sosyal medya başta olmak üzere pek çok kanalda yükselişini sürdürdü. Hedefledikleri kitleye ulaşmak için markalara yeni ve özgün bir kanal açan influencer marketing; başarılı olmak için öncesinde iyi bir stratejiye, sonrasında da kapsamlı analizlere ihtiyaç duyuyor.

Related Digital Group bünyesinde faaliyet gösteren Madebycat, dijital içerik stratejilerini belirleme ve yürütmede markaların yanında yer alıyor. Sosyal medyada ileri seviye takip ve yönetim hizmetleri sunan Semanticum, Türkçe içerikli 3 milyonun üzerinde kaynak, 7 bini aşkın haber sitesi ve 30 sosyal medya platformu üzerinde yaptığı gelişmiş analizlerle, hayata geçen influencer marketing projelerinin yansıma ve başarısını ölçümleyebiliyor.

Pazarlama otomasyonu

Hedef kitlesinin genişlemesiyle birlikte, tüm pazarlama adımlarını her bir müşteri için elle yürütmek imkânsız hâle geliyor. Yapay zekâ ve otomasyon teknolojilerinin gelişmesiyle birlikte; markaların pazarlama süreçlerini çok daha verimli yönetmesini sağlayan pazarlama otomasyonu da 2017 yılının güçlü trendlerinden biri olarak öne çıkıyor.

Related Marketing Cloud'un kullanıma hazır pazarlama otomasyonu ve yaşam döngüsü programları, tüm pazarlama kanalları üzerinde müşterilere kişiselleştirilmiş bir deneyim sunuyor. Yaşam döngüsü otomasyonuyla müşterinin ilgisini çekebilecek ürünlerle ilgili düzenli olarak iletişim sağlanıyor. Alışverişin ardından belirlenen süre içinde otomatik e-posta gönderiliyor. Müşteriden geri bildirim geldiğinde ise anında kişiye özel indirim kuponu sunularak, satışlara ve müşteri sadakatine katkı sağlanıyor.

2018 ve sonrasında bizi ne bekliyor?

Dijital dönüşümün hız kesmeden devam edeceği 2018 yılında, geleneksel yapılarıyla bugüne kadar dijital stratejilerden uzak kalan sektör ve kurumların da çok kanallı bir yapıya geçmesi öngörülüyor. Yani mevcut haliyle yoğun olarak rekabet daha da kızışacak. Bu ortamda öne çıkmak isteyen şirketlerin güçlü ve kapsamlı bir pazarlama stratejisine ihtiyacı var. Related Digital Group, 14 yılı aşkın sektörel tecrübesiyle trendlerin öncüsü ve uygulayıcısı olarak uçtan uca entegre dijital pazarlama ihtiyaçlarına yanıt vermeye devam ediyor.



Figopara, "tedarikçi finansmanı" kavramına yeni bir boyut kazandırıyor!..

"Tedarikçi Finansmanı" kavramına yeni bir boyut kazandıran FİGO, alıcı, satıcı (tedarikçi), banka ve faktoring şirketlerini, Türkiye'de ilk kez Figopara dijital platformu üzerinde buluşturuyor. Logo Elektronik ve Foriba ortaklığında kurulan FİGO, alıcı firmalara ödeme vadelerini yönetme imkânı sunuyor...

Tedarikçiler; Figopara'nın kullanıcı dostu yapısıyla, platform üyesi finans kuruluşlarının tekliflerini ve faiz oranlarını anlık olarak görüntüleyebiliyor, istedikleri finans kuruluşunu seçerek faturalarını vadesinden önce tahsil edebiliyor. Alıcılar ise finans kuruluşları ve tedarikçileriyle yaptıkları tüm işlemleri Figopara üzerinden anlık olarak görüntüleyebiliyor ve talep ettikleri raporlara istedikleri zaman ulaşabiliyor. Tedarikçileriyle ödeme ve fiyatlandırma konusunda müzakere etme imkânını elde eden alıcılar, işletme sermayesi ve bilanço yönetiminde verimlilik sağlıyor. Alıcılar, Figopara sayesinde, tedarikçiler tarafından gönderilen faturaları vadesi geldiğinde ödeyeceklerinin sözünü finans şirketlerine dijital ortamda verebiliyor ve gerekli evrakları gönderebiliyor. Ayrıca, finans kuruluşları, alıcıların kredi değerini göz önüne alarak, ticari borçlarının tedarikçiler tarafından daha avantajlı şartlarda finansmana dönüşmesine olanak sağlıyor. Alıcıya operasyonel yük, zaman ve finansal maliyet doğuran fatura takibi işlemlerini gerçekleştirerek iş yükünü azaltan Figopara, taraflara hızlı, güvenli ve verimli bir finansman imkânı sunuyor.



Figopara platformuyla ilgili bilgi veren FİGO Genel Müdürü Derya Ekemen Fidan, "Tedarikçi finansmanı; 'banka ve faktoring şirketlerinden oluşan finans kuruluşları', 'kredi değeri yüksek büyük ölçekli kurumsal ve uluslararası alıcılar', 'Türkiye ekonomisinin kılcal damarları KOBİ'ler' olmak üzere 3 taraflı bir ürün. FİGO, neredeyse tüm tarafların vadeyle çalıştığı günümüzün ticari ilişkilerinde, tedarikçilerin likiditesini yönetmesine ve istediği finans kuruluşuyla çalışmasına imkân tanıyor. Tedarikçiler, alıcının kredi değerini kullanarak daha avantajlı koşullarla fonlama süreçlerini yönetebiliyor. Üç tarafı dijital ortamda buluşturan Figopara, iş yükünü hafifletiyor, tarafların sistemleriyle entegre çalışarak iş akışının hızlı ve güvenli biçimde tamamlanmasını sağlıyor. Figopara olarak, Türkiye'de alıcı, tedarikçi, banka ve faktoring şirketlerini aynı ortamda buluşturan, ticaretin finansmanını kolaylaştıran ilk platform olmaktan ve KOBİ'lerin finansman sorunlarına çözüm üreterek ülke ekonomisine katkıda bulunmaktan mutluluk duyuyoruz" dedi.

2018'de Hazırlıklı Olunması Gereken 5 Bulut Bilişim Trendi

2018 yılında bulut üzerinde çalışan hizmetlerin kullanımındaki artışın katlanarak sürmesi, depolama ihtiyacının artması, nesnelerin interneti ve makine öğrenimi adaptasyonunun yaygınlaşması bekleniyor...

Türkiye'nin en hızlı büyüyen veri merkezi Radore, 2018 yılında bulut bilişime olan eğilimin hem Türkiye'de hem de dünyada artacağını duyurdu. Hem dünya çapında hem de Türkiye'de yapılan araştırmalar, şirketlerin 2018 eğilimlerini ortaya koyuyor. Gartner'ın 2018 öngörülerine göre, mobil cihazların çalıştıracağı bulut tabanlı uygulamaların daha da artacak ve bağlantı hızı, bant genişliği, gecikme süreleri gibi ölçütler daha da belirleyici olacak. Türkiye'deki 400 KOBİ ile yapılan araştırmada KOBİ'lerin yüzde 71'inin bulut üzerinde herhangi bir çözüm kiralayacağını belirtmesi 2018 yılında da Türkiye'deki eğilimin artmaya devam edeceğini gösteriyor. IDC'nin 2021 öngörülerine göre, bulut bilişim hizmetlerine yapılan harcamalar ve buluta uygun donanım, yazılım ve hizmetlerin toplam hacmi 530 milyar doların üzerine çıkacak. Nesnelerin interneti, video içeriklerin artışı ve sanal gerçeklik gibi teknolojiler nedeniyle verinin katlanarak arttığına dikkat çeken Radore Veri Merkezi Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Zeki Kubilay Akyol, "Her yıl şirketlerin verisi ortalama iki katına çıkıyor. Bunca veri miktarı sebebiyle bulut bilişimin önemi her geçen gün artacak. 2018 yılında bulut bilişim hizmetlerine olan ilginin her zamankinden fazla olmasını bekliyoruz" dedi. Zeki Kubilay Akyol, 2018 yılında beklenen bulut bilişim eğilimlerini şu şekilde sıraladı:



- Hizmet olarak yazılım(SaaS), altyapı ve platform harcamaları artacak. Bulut bilişim hizmetlerinin sadeliği ve yüksek performansı işletmelere cazip gelecek.
- Veri merkezlerinde sunulan depolama kapasitesi artacak. Yapılan araştırmalara göre, dünya çapında toplam depolama kapasitesinin 1,1 ZB olması bekleniyor -ki bu rakam 2017 yılının tam iki katı.
- Nesnelerin interneti (IoT) ve yapay zekâ (AI) gerçek zamanlı veri ve bulut bilişim kullanımını tetikleyecek. Yeni yılda anında 40 dilde çeviri yapan kulaklıklar, hizmet sektöründe yaygınlaşan robotlar hayatımıza girecek.
- Daha fazla içerik dağıtım ağı kullanılacak. Erişilebilirlik ve yüksek performans için CDN hizmetlerinin kullanımı yayınlaşacak.
- Makine öğrenimi yaygınlaşmaya devam edecek. IDC verilerine göre, 2021 yılında kurumsal ticari uygulamaların yüzde 75'inin arkasında yüksek performans ihtiyacı duyan makine öğrenimi yer alacak.

Radore'nin bulut hizmetleri hakkında daha detaylı bilgi için radore.com/cloud-server adresini kullanabilirsiniz.



Cisco Akıllı Şehirler için 1 milyar dolarlık program açıkladı!..

Cisco'nun açıkladığı 1 milyar dolarlık Şehir Altyapısı Fon Hızlandırma Programı ile yeni teknolojilerin adaptasyonu kolaylaşacak. Cisco ayrıca Şehirler için Kinetik IoT veri platformuna kamu güvenliğini artıran yeni özellikler de ekledi...

Akıllı şehirler insanlara daha temiz hava, daha güvenli yaşam kısaca hayat kalitesinde artış vadederken, finansman sürecinde yaşanan tıkanmalar Cisco'yu harekete geçirdi. 1 milyar dolarlık Şehir Altyapısı Fon Hızlandırma Programı'nı devreye sokan Cisco, bu kapsamda dünya çapında daha kolay, hızlı ve ekonomik şehirler kurgulanmasını sağlayan teknolojilerin adaptasyonunu destekleyecek. Fon, Cisco Capital® aracılığıyla özel sermaye şirketi Digital Alpha Danışmanları ve emeklilik fonu yatırımcıları APG Varlık Yönetimi (APG) ve Whitehelm Capital ile ortaklaşa sağlanacak.

Doğru finansman araçları bir araya geliyor

Programın, şehirlerin yenilikçi teknolojileri finanse etmeleri ve dağıtmaları için doğru finansman araçlarını bir araya getirmesine yardımcı olacağını ifade eden Cisco Türkiye Genel Müdürü Cenk Kıvılcım İstanbul gibi büyük şehir olmanın getirdiği sorunları "akıllı" projelerle çözme yolundaki şehirlerin finansman engellerini çözmesini beklediklerini belirtti. Programın, şehirlerin enerji kullanımını dengelemek, trafiği kolaylaştırmak, park sorunun azaltmak veya toplu taşım aracı kullanımı artırmak gibi birlikte yaşamdan kaynaklı sorunlara kendi çözümlerini yaratmalarını destekleyecek şekilde tasarlandığının altını çizen Kıvılcım "Gelir paylaşım finansmanı şehirlerin istedikleri sonuçlara ulaşmalarını ve operasyon bütçelerini yeni hizmetler ve dijitalleştirilmiş altyapı ile artırmalarını mümkün kılıyor" dedi.

Cisco Kinetic'e kamu güvenliğini artıran güncelleme geldi

Cisco ayrıca, geçtiğimiz ay düzenlenen Smart City Expo Dünya Kongresi'nde Cisco Kinetic IoT veri platformuyla entegre olan Cisco® Kinetic for Cities için ek fonksiyonları da açıkladı. Yeni özellikler, kamu güvenliği için geliştirilmiş destek sunuyor. Platformdaki güncellemeler vatandaşların güvenliğini ön plana alırken, yeni otomasyon seçeneklerinden, entegre videolu gelişmiş bir gösterge panosuna kadar geniş kapsamda seçenekler sunuyor. Acil durum bilgilerini gerçek zamanlı olarak bildirerek, ek IoT veri kaynaklarını ve Cisco Spark™ İşbirliği'ni kullanarak daha hızlı acil müdahale sağlıyor.

Cisco ayrıca Cisco Kinetic for Cities için yeni satın alma opsiyonlarını da duyurdu. Bunlar arasında Cisco IoT veri platformuyla uyumlu olan yeni başlayanlar için çözümler sunan paketler, servisler mevcut.

Cisco geçtiğimiz dönemde birçok yeni şehri de Şehirler için Cisco Kinetic'e dâhil etti. North Carolina'daki Cary Kasabası vatandaşların yaşam kalitesini artırmak için 'Yaşam Labaratuvar'nı hayata geçirdi. Yerel yöneticiler Cisco Kinetic teknolojilerini kullanarak uygun park yeri sayısını takip edebiliyor, şehir planlamasına efektif çözümler getirebiliyorlar. Cary Şehri Altyapıdan Sorumlu Müdürü Terry Yates konuyla ilgili olarak "Şehirler için Cisco Kinetic vatandaşlarımızın hayatını olumlu yönde etkileyecek çözümleri ve araçları sunuyor" diyor.

NetApp Insight Berlin 2017 katılımcı rekoru kırdı

NetApp Insight, Barselona'ya taşınmadan önce dördüncü ve son defa olarak Berlin'de düzenlendi. 80 ülkeden 4 binden fazla katılımcısı ile NetApp'in EMEA bölgesindeki en başarılı teknoloji ve müşteri etkinliği olan NetApp Insight'ın bu yılki sloganı "Dünyayı Veriyle Değiştirin" idi. Slogan, müşteri, çalışan, cihazlar, sensörler, algoritmalar ve uygulamalar gibi birçok kaynağın ürettiği dijital hale getirilmiş verinin dönüştürücü gücüne dikkat çekiyor...

NetApp konferansın ilk gününde verinin yön verdiği bir dünyanın ayrıntılarını paylaşırken NetApp Müşteri İlişkileri ve Saha Çalışmaları Başkan Yardımcısı Henri Richard sahneye çıkarak IDC ile birlikte gerçekleştirilen araştırmanın sonuçlarını paylaştı. Bu araştırmaya göre Veriyle Büyüyenler olarak adlandırılan kurumlar yeni pazarları etkileyecek dijital teknolojileri daha yıkıcı bir şekilde kullanırken üç kata varan çalışan üretkenliği, müşteri kazanımı ve artırılmış karlılık elde ediyorlar. Bunların dışında tüm dünyayı kapsayan veriye teknolojik yaklaşımların da mercek altına yatırıldığı etkinlik altyapı ve uygulamaları akıllı bir şekilde kullanıp veriden değer elde etmenin karşılaşılan ana zorluklardan bir tanesi olduğunu gösterdi. NetApp'in sunduğu Data Fabric stratejisi



sürekli ve entegre veri hizmetleri ve uygulamaları sayesinde müşterilerine doğru cevapları sunup veri görünürlüğü, iç görü, veri erişimi ve kontrolü, veri koruması ve güvenliği gibi alanlarda avantaj sağlıyor. Demo tanıtımları ile paylaşılan bilgiler ışığında hiper bütünleşik altyapı teklifleri ile güçlendirilmiş altyapılarda hangi çözümlerin hangi işlevleri güçlendirdiği gösterildi. Ayrıca, NetApp'in hibrit bulut dünyasındaki veri otoritesi olması, bulut geçitleri, uygulamaları ve hizmetlerinden oluşan güçlü hibrit bulut portföyü de konuşulanlar arasındaydı.

Insight 2017'yi değerlendiren EMEA Genel Müdürü ve Kıdemli Başkan Yardımcısı Alexander Wallner şunları söyledi: "Almanya'nın başkentindeki son Insight etkinliğimiz bizim için duygusal bir yol ayrımı ifade ediyor. Dört sene önce Data Fabric henüz daha emekleme aşamasındaydı ve endüstrinin temel tüketimi açık buluta yönelikti. Bugün ise daha çeşitli, dinamik, dağıtık ve dijitalleşmiş bir dünyanın karşımıza çıkardığı zorlukları birçok farklı yol ve çözüm ile aşmaya çalışıyoruz. Değişmeyeceğine emin olduğumuz gerçek şu: Bulut bir yolculuktur, NetApp de hangi yolu seçerseniz seçin yardım için her zaman yanınızdadır."

IDC ANALYZE THE FUTURE — Turkiye Conference Calendar '18



IDC Predictions 2018
Becoming Digital Native: Multiplying Innovation in the DX Economy
06.02.2018 İstanbul
idcpredictions.com

Key Topics

- IDC's global and local predictions
- Cloud: Accelerating to a New Level of Adoption
- Big Data & Analytics: Moving Rapidly from Descriptive to Predictive
- Top CIO Challenges: Security
- Smart City Initiatives: Focus on Pragmatic Approaches
- Innovation Accelerators: Early Adoption Creating a New Wave of IT disruption

Audience

- IDC Advisory Board Members (CXOs, EVP/SVPs)
- IDC Partner's Managing Directors, Country Managers, Marketing Directors only
- IDC Press Partners



IDC Security Roadshow 2018
Information Security in the Multi-Platform Era
13.02.2018 İstanbul — idcitsecurity.com/istanbul
22.02.2018 Ankara — idcitsecurity.com/ankara

Key Topics

- Accelerating digital business through security and compliance
- Life after KVKK
- Security in a multi cloud environment
- Integration for automation
- Identity in a privacy-focused world
- Next-generation endpoint
- Cognitive security

Audience

CIOs, CISOs, Security Directors and IT Professionals who are responsible for

- Security
- Risk & Compliance
- IT
- Network
- Architecture
- Strategy
- Operations



IDC Cloud & Datacenter Roadshow 2018
Multi Cloud Architecture in Next-Gen Datacenters
13.03.2018 İstanbul — idc-cema.com/dc2018ist
20.03.2018 Ankara — idc-cema.com/dc2018ank

Key Topics

- Multicloud: The New Normal
- Benefits of Cloud Sourcing
- Efficient and Cost Saving DRaaS
- Business Benefits of Cloud Strategies
- Datacenter Security
- Future of Storage
- Hyper Converged DC Infrastructure
- Cyber and Physical Threats: Knowing your risks

Audience

- IT
- Infrastructure
- Operations
- Security
- Architecture
- Strategy
- Purchasement



IDC CIO Summit 2018
Developing A Blueprint For Thriving in the Digital Economy
15-17.04.2018 idcciosummit.com/turkey
Regnum Carya Golf & Spa Resort

Key Topics

- Becoming Digital
- Data-Driven Business Models
- Building Your Winning Team
- Attracting and Maintaining Talent
- The Real Implications of Blockchain
- Security at the Speed of the Business
- Empowering Business Through Distruptive Technologies; IoT, AI, VR, Robotics, Cognitive

Audience

- 250+ CIOs, CDOs and CTOs from leading companies of Turkiye

IDC ANALYZE THE FUTURE

@IDC_Turkiye · IDC Türkiye · idcturkiye · IDCTurkiye

More Information
Sarper Türkay sturkay@idc.com, 0532 210 4802

Sponsorship
Onur Hamitoğlu ohamitoglu@idc.com, 0533 301 8998



Y kuşağı söze değil eyleme inanıyor!..

Great Place to Work Enstitisü, "Best Workplaces for Milleninals" araştırmasının sonuçlarını açıkladı. Araştırmaya göre, yaptıkları işte anlam bulamayan Y kuşağı çalışanlarının sadece yüzde 29'u verimli çalışıyor. Yüzde 60'ının yeni iş fırsatı aradığı, yüzde 21'inin bir sene içinde işini değiştirdiğine dikkat çekilen araştırma bulguları, bu kuşakta diğer nesillere göre iş değiştirme olasılığının 3 kat daha fazla olduğunu ortaya koyuyor...

İş yerindeki karar alıcıların inisiyatifleriyle oluşan ve gelişen yüksek güven kültürü, çalışanlar arasındaki eşitliğin sağlanmasında belirleyici bir faktör. Kurumsal stratejinin belirlenmesinde de önemli bir yeri olan güven kültürü, tüm çalışanlar için olumlu yönde tesir ederken yarının liderleri olan Y kuşağını daha fazla etkiliyor. Y kuşağına bağlı güven temelli bir iş yeri kültürüne öncelik vermek kurumların geleceği için bir zorunluluk haline geldi.

Söyleme değil eyleme inanıyorlar

"Best Workplaces for Milleninals" araştırmasından elde edilen bilgilere göre, Y kuşağı için yaşadıkları deneyimler, onlara verilen unvanlardan ve sözlerden daha inandırıcı. Bu nesil, CEO'ların iş-hayat dengesini teşvik ettiğini söylemelerini veya şeffaf bir liderlik sürecinden bahsetmelerini değil, bu değerleri günlük çalışma deneyimlerinde görmeyi talep ediyor. Bu taleplerin karşılandığı iş yerlerinde Y kuşağı, çeviklik ve inovasyonda 8 kat daha verimli oluyor. Bu durum, aynı zamanda bu neslin iş yerinin marka elçisi olmasını da beraberinde getiriyor.

Yüzde 89'u çalıştıkları şirketlerde uzun süre kalmayı planlıyor

Güven temelli bir kültür tesis etmenin nitelikli ve genç işgücü yaratmak için her



zamankinden daha önemli olduğunu belirten Great Place to Work Türkiye Genel Müdürü Eyüp Toprak, araştırmaya dair "Y kuşağı için yaptığımız tüm araştırma çıktılarında aynı sonuç ile karşı karşıya kalıyoruz. Yüksek güven kültürünün tüm jenerasyonlar üzerinde pozitif yönde etkisi mevcut ama bu etki Y kuşağında her zaman daha yüksek. İş yerinde güven kültürünü içselleştirmiş şirketlerde çalışan Y kuşağının yüzde 89'u çalıştıkları şirketlerde uzun sure kalmayı planlıyor" dedi.

Yaptıkları işte anlam arıyorlar

Y neslinin bir anlam arayışı içinde olduklarını belirten Toprak, sözlerine şöyle devam etti: "Y kuşağı katıldıkları organizasyonlarda bir etki oluşturmak, faydalı olmak, değer katmak istiyorlar. Analizlerde iş yerinde bir fark yarattığını düşünen bu kuşağın temsilcileri, diğer iş arkadaşlarına göre 6 kat daha uzun bir gelecek planladıklarını ifade ediyor. En iyi işverenlerde çalışan X kuşağı çalışanları, liste dışı kalan şirketlerdeki akranlarına göre mevcut iş yerlerinde kalmaya 15, Y kuşağı ise 20 kat daha yatkın."

Bu nesli anlayamamak şirketlere pahalıya mal olabilir

Araştırma bulgularında bu jenerasyonun kariyer gereksinimlerini anlayamamak, sadece gelecekte yönetici olacak bir nesli kaybetmek anlamına gelmiyor. Bu nesle yönelik strateji ve yol haritası belirlemeyen şirketler, yenilikçiliği ve dinamizmi kaybetme riski ile de yüzleşmek durumunda. Araştırma sonuçlarına göre bu durum, şirketler için pahalı ve ekonomik yönden tehdit edici bir unsur.

Y kuşağı için mükemmel bir kurum kültürü yaratmanın 5 yolu

Şirketler, Y kuşağı odaklı stratejiler geliştirmeli. Bu kuşağa samimiyetle liderlik edilmeli. Temel değerler tanımlanmalı ve bu değerler iş süreçlerine taşınmalı. İşveren markası güçlendirilmeli. Konuya tümleşik açıdan yaklaşılarak tüm çalışanlar için mükemmel bir iş yeri inşa edilmeli.

KYOCERA, ECOSYS teknolojisinin 25. yılını kutluyor...

KYOCERA Document Solutions (Kyocera); çevresel sürdürülebilirlik alanında devrim niteliği taşıyan ECOSYS teknolojisine sahip ilk lazer yazıcıyı piyasaya sürmesinin 25. yılını kutluyor...

1992 yılında piyasaya sürülen orijinal KYOCERA ECOSYS FS-1500, sahip olduğu yeni toner teknolojisiyle yazıcının kullanım ömrü boyunca tüketilen sarf malzemelerinin yüzde 85 oranında azalmasını olanaklı kıldı ve bu özelliğiyle döneme damgasını vurdu.

1990'lı yılların yazıcılarında kullanılan toner kartuşları 60'a yakın baskı bileşeni içeriyor, ancak toner tükendiğinde bu bileşenler de imha ediliyordu. KYOCERA'nın ECOSYS tonerleri işte bu dönemde, günümüzde de kimi üreticilerin kullanmayı sürdürdüğü bu eski teknolojini aksine, en fazla 5 adet basit baskı üreteni içerecek şekilde geliştirildi. ECOSYS tonerlerin en önemli özelliği tonerlerin diğer bileşenlerden bağımsız olarak, mekanik parçaların yenilenmesine gerek duyulmadan değiştirilebilmesini sağlamalarıydı. Bu yeni teknoloji özellikle ofislerde kullanılan yazıcıların maliyetlerinin büyük oranda düşmesine, kullanım ömürlerinin ise uzamasına neden oldu.

KYOCERA Bilgitaş Turkey Doküman Çözümleri A.Ş. Genel Müdürü Murat Ada, ECOSYS teknolojisi ve KYOCERA felsefesi hakkındaki görüşlerini şu şekilde dile getirdi; "Çeyrek yüzyıl önce işletmeler için duyulmamış birer kavram olan sürdürülebilirlik ve çevresel etki, bugün şirket toplantılarının olmazsa olmaz gündemlerinden ikisi haline gelmiştir. 1959 yılındaki kuruluşundan bu yana KYOCERA Group'un temel felsefesinin ayrılmaz bir parçası olan çevresel sürdürülebilirlik konsepti ve ECOSYS teknolojisi, ekolojik bilinç konusunda yeni bir çağın başlangıcını simgelemektedir. İlk kez 25 yıl önce piyasaya sürülen ECOSYS teknolojisine sahip KYOCERA ürünleri çevre dostu özellikleri sayesinde bugün de rekabete olumlu anlamda yön vermeye devam etmektedir. Biz de KYOCERA Bilgitaş Turkey Doküman Çözümleri A.Ş. olarak Türkiye fotokopi pazarında çevre dostu, maliyet etkin toner teknolojisine sahip ürünlerin başlıca temsilcisi olmaktan gurur duyuyoruz."

Tech Data FutureIT Etkinliği
Sektörü Buluşturdu

Tech Data Türkiye tarafından 6 Aralık 2017 tarihinde ikinci kez düzenlenen Tech Data FutureIT etkinliği, BT sektörünün karar vericilerini ve kanal iş ortaklarını Hilton İstanbul Bomonti Otel'de buluşturdu. Açılış konuşmasını yapan Tech Data Türkiye Genel Müdürü Hakkı Eren, geçen yıl gerçekleştirilen ilk toplantıdaki 'Avnet' kimliğinin artık 'Tech Data' olduğuna dikkat çekerek, şu bilgileri verdi:

"Tech Data Türkiye'nin iki ortağı var: Biri Tech Data Global, ikincisi ise Sanko Holding. Tech Data; dünyanın en büyük küresel BT distribütörlerinden biri olarak, veri merkezinden oturma odamıza kadar tüm BT ürün ve çözümlerinin satışı, kurulumu ve katma değerli hizmetler ekleyerek sunma yetkinliklerine sahip bir yapı. FutureIT toplantısında amacımız; Türkiye BT ekosistemine dünyanın dev teknoloji üreticilerinin vizyonlarını bir arada bulabilecekleri, teknolojinin geleceğini ilk ağızdan, bunu üreten firmaların en üst düzey yöneticilerinden öğrenme imkanı sunmak. Bilgi teknolojilerinde değişimde odak noktamız 'veri' ve artan veri etrafında şekillenen verilerin depolanması, korunması ve işlenmesi, değerlendirilmesi ve bu verilerle kararlar verilmesi süreçleri. Çünkü alınacak kararlar, şirketlerin başarılarını etkileyen temel konu olacak. Doğru bilgiyi işleyerek, doğru kararları vermeye destek sunmak önem taşıyor. Biz Tech Data olarak BT sektöründe vizyon ve kabiliyetlerimizle işletmeleri ve iş ortaklarımızı geleceğe taşımaya hazırız."

Farkındalık tamam, ama plan yok

Hakkı Eren'in ardından sözü alan Dell EMC Ülke Müdürü Sinan Dumlu da, Dell ve EMC entegrasyon süreci hakkında detayları paylaştı. Resmi birleşme sonrası, yılı 76 milyar doların üzerinde kapatacaklarına yönelik beklentilerini dile getiren Dumlu, dönüşümün artık yüksek Ar-Ge bütçelerini gerekli kıldığına işaret etti. "Ar-Ge'ye 4,5 milyar dolar para harcamayı taahhüt ettik ve 20 binin üzerinde patent veya patent başvurumuz var" diyen Sinan Dumlu, birleşme sonrası Türkiye pazarındaki durumu ise şöyle



Hakkı Eren
Tech Data Türkiye Genel Müdürü

> "Teknolojinin Gücüyle Dünyaya Bağlanın" temasıyla hazırlanan Tech Data FutureIT, BT sektörünün yeni ihtiyaçlara göre şekillenen yapısını, küresel bazda önde gelen teknoloji şirketlerinin penceresinden görebilme imkanını sundu.

anlattı: "Birleştikten sonra iki çeyrek içinde PC pazar payımız yüzde 5 arttı. Sunucu pazar payı da yükselirken, depolamada flash ile sektör lideriyiz. Türkiye'de iyi bir entegrasyon yaptık. İddialı olduğumuz üç başlık var: İyi tarif ediyoruz, ne yapacağınızı net söylüyoruz ve son olarak, bunu yapmak istediğinizde gereken ürün ve çözümleri size verebiliyoruz. Dijital transformasyonun alt başlıkları büyük veri ve analizi, Endüstri 4.0, IoT. Türkiye'de bu konuda farkındalık yüksek, ama bunu destekleyecek plan yok. Biz dijital transformasyon konusunda danışmanlık hizmetlerimizle yardımcı olmaya hazırız."

Uçtan uca çözüm ve entegrasyon

İçinde bulunduğumuz süreci 'dijital bir girdaba' benzeten Cisco Türkiye İş Ortakları Organizasyon Lideri Emre Yükselci, hayatımızın ve iş yapış şekillerimizin de değiştiğini vurguladı. Dijital girdapla birlikte şirketler değişiyor ve dijital ekonomiye değer getirecek dijital fırsatlara sahip endüstriler var. "Cisco ve iş ortaklarımızla yaptığımız proje ve uygulamalarla müşterilerin hayatına dokunduğumuz çözümler sunuyoruz" diyen Emre Yükselci, şöyle devam etti: "Yeni nesil network ve sezgisel ağ dediğimiz bir kavram duyurduk. Kendi kendine öğrenen ve tehditlere karşı sizi sürekli koruyan bu altyapı ve ağ yapısı. Geleceğin network'ünün böyle oluşacağını öngörüyoruz. Uygulamaların sağlıklı çalışması önemli ve Cisco bu konuda da çözümler sunuyor. Güvenlik tarafında ise saldırganlar sofistike hale gelirken, koruyanlar da daha bilgili hale gelmeli. Bu çözümlerin birbiri ile haberleşmesi de önemli. Biz bunları adreslemek adına uçtan uca çözümlere ve entegrasyona odaklanıyoruz. 2018 başında inovasyon merkezimiz de açılacak."

Gelecek, hibrit BT'de

IBM Veri Depolama Sistemleri Satış Müdürü Umut Orhan Aydemir, sunumunda IBM'in yapay zeka, güvenlik, makine öğrenimi ve açık standartlara yatırım eğilimine dikkat çekerek, "Gelecek vizyonumuz buna dayanıyor. Yazılım, donanıma değer katan parça.

Bu dönüşümde IBM ürün portföyünde tüm yazılım tanımlı veri depolama çözümleri ekseninde organize oluyoruz" dedi. HPE Türkiye Genel Müdürü Güngör Kaymak, sunumunda HPE'nin öncelikleri ve Türkiye'nin potansiyelini şöyle anlattı: "Dünyanın geleceğini hibrit BT'de görüyor, akıllı erişim katmanlarına odaklanmak istiyoruz. Veri her şey ve veri her yerde olacak. İnanılmaz bir kaynakla karşı karşıyayız ve bu veri birikimi, bunun analizi daha büyük altyapı kaynaklarını gerektirecek. Bu ortamları destekleyecek çözümler ışığında yazılımın önemi hiç azalmayacak. Yazılımlar hayatımıza yön veriyor, yapay zeka uygulamaları arttıkça, hayatımıza yeni bir çehre kazandırıyor. Hibrit altyapı hep olacak, HPE olarak buna inanıyoruz. Biz bu altyapıyı yazılım tanımlı çözümlerle sunmaya odaklanıyoruz. Ayrıca uçlarda oluşan bilgiler ve her şeyin birbiri ile



etkileşimi ile akıllı erişim katmanları çok önemli olacak."

Rekabetçi kalmanın ipuçları
NetApp Ülke Müdürü Behçet Yumrukçallı, yeni BT için geliştirdikleri çözümler sayesinde pazarda hızlı ilerlediklerini belirterek, "All-flash yapısında EMEA'da 1 numarayız. Pazar yüzde 55, biz ise bunun iki katından fazla büyüdük" bilgisini paylaştı. Behçet Yumrukçallı, sunumuna şöyle devam etti: "Operasyonları ve çevikliği geliştirme, maliyeti ve riskleri azaltma BT liderlerinin yıllardır çözüm aradığı temel sorunlar. Ama bir değişim var ve rekabette öne geçebilmenin yöntemi bu teknoloji dalgasına uyum sağlayabilmek. Verinin önemi giderek artıyor ve gerçek kurumsal varlık da yazılımlar veya donanımlar değil, bunlar. Bu durumda müşterilere şunu söylüyoruz: Sadece BT olarak değil, veri odaklı bir şirket haline de gelmeniz lazım. Rekabetçi kalabilmeleri için bunu yapabilmeleri gerek. Üç yıl önce 'Data Fabric' vizyonuyla yola çıktık ve tüm çözümlerimizi bu strateji çerçevesinde topladık. Bulutu rakip değil, fırsat olarak görüyoruz. Bulut, yeni nesil veri merkezleri ve kurumsal BT'yi modernize etmek Data Fabric yapısında önceliğimiz.

İnsan odaklı ilerlemenin önemi
Hitachi Vantara Türkiye Kanal Satış Müdürü Bahadır Öztürk, küresel bazda IoT'yi en iyi adresleyen şirketlerden biri olduklarını belirterek başladığı sunumunda, "Hitachi Vantara, 2017 Eylül'ünde küresel lansmanını gerçekleştirdiğimiz bir yapı ve 2022 yılında dünyanın 1 numaralı IoT şirketi olma hedefiyle ilerliyor. Operasyonel teknolojiler tarafında 110, BT tarafında da 60 yıllık deneyimimiz var. IoT konusunda bu deneyimlerimizden yararlanarak çözümler sunuyoruz" dedi. Citrix Kıdemli Müşteri Temsilcisi İlkay Aygün sunumunda dijital güvenli çalışma platformu katmanı hakkında bilgiler verirken, "Güvenliği merkeze alıyor, daha kapsamlı ve yapay zekanın içinde olduğu bir yapıya odaklanıyoruz" dedi. Forcepoint Türkiye Ülke Müdürü Levent Turan da kurumsal adımlar ve satın almalar, işbirlikleri hakkında bilgiler vererek sözlerine başladı ve şöyle devam etti: "Network güvenliği önemli bir başlık ve burada önleyici teknolojileri geliştirmeye önem verdik. Zararlı yazılımla karşılaştığınızda bunun kaynağını anlamak, önlemek, sistemleri birbiri ile konuşturmak için SAM çözümlerine odaklandık. Ama temelde insan faktörü ile karşılaşıyoruz. Bu nedenle kaynağında engelleme için alınması gereken önlemlere ulaşmayı hedefleyen bir mimari üzerinde çalışırken, yatırım ve satın almalarımızı da bu eksende yapıyoruz. Bu yatırımlarla hedefimiz öncelikle çalışanların haklarını koruyabilmek, bir çalışanın cihazından çıkabilecek bir atakta, gerekçenin o çalışan olup olmadığının tespiti, potansiyel zarar verme ihtimali olan çalışanların tanınması. Bu amaçla çalışanlara sistemi, kritik verileri korumak ve sistemi doğru kullanmak odaklı eğitimler veriyoruz. Böylece İK ve İç denetim departmanlarıyla da daha sıkı çalışmaya başladık. İnsan odaklı ilerlemeye özen gösteriyoruz."

Kurumsal DNA'da inovasyon olmalı
AWS Ülke Müdürü Yinal Özkan, AWS çözümlerinin sağladığı faydalara ve küresel başarı öreklerine odaklandı. "Amacımız BT departmanı olmaktan çıkmak olmalı. 'Teknolojide nasıl daha ileri gideriz?'i konuşmamız lazım. Her sektör bu değişime uyum sağlamayı bilmeli ve şirketin DNA'sında inovasyon olmalı" dedi. Extreme Networks Marmara Bölge Müdürü Umut Altun, ciddi satın almalarla büyüyen küresel bir şirket olduklarını söylerken, "Network, dijital dönüşümün merkezinde yer alıyor ve tüm bu yenilikler network temelli. Güvenliği değişik ürünlerle sağlanan bir çözüm gibi görmüyoruz. Çözümlerimizin hepsinde güvenlik gömülü bir çözüm olarak geliyor. Kurumsal ağınız işletmenizin sahip olduğu en stratejik varlık ve network'e yatırım gereklilik" yorumunu yaptı. Etkinliğin son sunumunu yapan Mellanox Türkiye Ülke Müdürü ve Ortadoğu Satış Direktörü Altay Gencay da sürekli üretilen verileri hızlı işlemenin gerekliliğine dikkat çekerek, "Switch ve kart çözümlerimizle, kablo yapımızla bunu sağlıyoruz. Tek işimiz veri merkezi ve veri hızını, veri işleme gücünü ve veri güvenliğini daha yetkin hale getiriyoruz" dedi.



"Türkiye'nin En İyi Projesi" Tablolar Konuşuyor!..

Türk Telekom, Avrupa'nın en prestijli ödüllerinden "European Excellence Awards" kapsamında Tablolar Konuşuyor projesiyle "Türkiye'nin En İyi Projesi" ödülüne sahip oldu...

Türkiye'nin lider bilgi ve iletişim teknolojileri şirketi Türk Telekom, 60 kategoride, 1500 projenin başvuru yaptığı Avrupa'nın en prestijli ödüllerinden "European Excellence Awards" kapsamında Mobil İletişim ve Uygulamalar kategorisinde "Kitaplara Ses" uygulaması ile finale kalırken, "Ülkeler ve Bölgesel Kampanyalar" kategorisinde ise Tablolar Konuşuyor projesiyle, "Türkiye'nin En İyi Projesi" ödülünün sahibi oldu.

Türk Telekom Kurumsal İletişim Direktörü Hamdi Ateş, "European Excellence Awards" kapsamında "Türkiye'nin En İyi Projesi" seçilen Tablolar Konuşuyor ile ilgili olarak; "Avrupa'nın en prestijli ödüllerinden birine Tablolar Konuşuyor gibi önemli bir projeyle layık görülmekten gurur duyuyoruz. Telefon Kütüphanesi kapsamında hayata geçirdiğimiz, Türkiye'nin



görme engellilere yönelik ilk betimlemeli resim sergisi olan Tablolar Konuşuyor, tüm engelli bireylerin hayata eşit koşullarda tutunabilmesinin önünü açan bir proje. Projemizle, her biri sanat tarihinde ayrı bir öneme sahip 20 unutulmaz tabloyu, sesli betimleme yöntemiyle görme engelli sanatseverlerin beğenisine sunduk. Tablolar Konuşuyor'un, bilgiye erişimde fırsat eşitliğine dikkat çekerek toplum nezdinde farkındalığın geliştirmesine katkı sağladığını görüyoruz. Bu ödülle beraber de hedeflerimize ulaşmış olduğumuzu görmekten mutluluk duyuyoruz" dedi.

Projede ünlüler de yer aldı...

Sesli Betimleme Derneği tarafından metinleri hazırlanan toplam 20 unutulmaz tablonun yer aldığı Tablolar Konuşuyor projesine medya, sanat ve siyaset dünyasından isimler de sesleriyle destek verdi. Bu isimler arasında yer alan Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Ahmet Arslan, Gentile Bellini'nin Londra'daki Ulusal Galeri'de sergilenen Fatih Sultan Mehmet tablosunu seslendirdi. Projede yer alan diğer tanınmış isimler ise; Haluk Bilginer, Mustafa Sandal, Jülide Ateş, Nazlı Çelik, Arda Türkmen, Gülay Afşar, Cem Öğretir, Özge Uzun, Şeref Oğuz ve Arzum Onan oldu.

Marmara Üniversitesi ve METRIC'ten iş birliği!..

Büyük veri ve iş analitikleri konularındaki uzmanlığını iş süreçleri deneyimiyle birleştirerek kuruluşların ihtiyaçlarına yönelik çözümler geliştiren METRIC, Marmara Üniversitesi Teknoloji Transfer ve Uygulama Merkezi'yle (MİTTO) işbirliği sözleşmesi imzaladı...

Ar-Ge faaliyetleri ve yazılım ürünleriyle iş dünyasına yön vermenin yanı sıra akademik kurumlarla işbirliği içerisinde yenilikçi çözümler üreten METRIC, Marmara Üniversitesi Teknoloji Transfer ve Uygulama Merkezi'yle (MİTTO) işbirliği sözleşmesi imzaladı.

METRIC-MİTTO arasında yapılan anlaşma kapsamında Ar-Ge konularında doktora ve lisansüstü ortak tez çalışmaları yürütülecek; üniversite akademisyenleri ile birlikte bilimsel, teknolojik, teknik gelişmelere yönelik çalışmalar yapılacak. Eğitim ve seminer projelerinin yanı sıra Ar-Ge merkezlerinde ortak çalışma imkânı sağlanarak Marmara Üniversitesi öğrencilerine METRIC bünyesinde akademik çalışma imkânları da sunulacak. Ulusal ve uluslararası pazarlarda rekabet avantajı geliştirmeye yönelik stratejilerin belirlenmesi ve hayata geçirebilmesi için ortak çalışmalar yapılacak.

Marmara Üniversitesi Rektör Yardımcısı



Prof. Dr. Mehmet Akalın işbirliği ile ilgili "Ar-Ge Merkezi olan firmalarla imzaladığımız işbirliği sözleşmelerinde hedefimiz; merkezin ihtiyaç duyacağı çalışma alanlarında görev yapan akademisyenlerimizle Ar-Ge Merkezinin işbirliği geliştirmelerine vesile olmak, ortak ürünleri patente dönüştürmek ve birlikte ticarileştirmektir. Üniversitemizde; sanayinin sorunlarına odaklanan bir üniversite-sanayi işbirliği yaklaşımı benimsenmiş olup Yüksek Lisans ve Doktora tezlerinin hazırlanmasında da yakın işbirliği yürütülmesi hedeflenmektedir. Ayrıca Ar-Ge Merkezinin özellikle insan kaynağının geliştirilmesine yönelik her tür eğitim ve yetiştirme ihtiyacı kurum akademileri adı altında yine üniversitemiz tarafından tasarlanabilecek ve yürütülebilecektir" dedi.

Üniversitelerle işbirliğinin inovasyon için önemini vurgulayan METRIC Genel Müdürü Gökhan Arıksoy, "Genç nüfusu yüksek bir ülke olarak nitelikli çalışan kaynağı açısından potansiyelimiz çok yüksek. Bu fikirle hayata geçirdiğimiz METRIC Akademi'de her yıl belli dönemlerde yeni mezun, kaliteli üniversite eğitimi görmüş gençleri şirketimiz kadrosuna katıp onlara teknoloji eğitimi, yazılım becerileri gibi eğitimler veriyoruz. Marmara Üniversitesi'yle imzaladığımız anlaşma da yine yenilikçi çözümler geliştirecek olan gençlere ve ülke ekonomisine destek olma amacını taşıyor. Tüm dünya bir yüksek teknoloji yarışına girmişken, ülkemizin de rekabet gücü elde edebilmesi için üniversitelerle beraber yapılan Ar-Ge çalışmalarının önemi çok büyük" şeklinde konuştu.

"Akıllı Şehirlerin Geleceği" Hello Tomorrow Türkiye'nin özel etkinliğinde masaya yatırıldı

Hello Tomorrow, Zorlu Holding, Zorlu Enerji ve Kale Grubu ana sponsorluğunda geleceğin şehirlerini masaya yatırdı. 5 Aralık 2017 tarihinde Zorlu PSM'de "The Future of Smart Cities – Akıllı Şehirlerin Geleceği" temasında, "akıllı mobilite", "Nesnelerin İnterneti – IoT & Dijitalizasyon" ve "enerji verimliliği" başlıklarının ele alındığı etkinlikte 500'ü aşkın girişimci, yatırımcı ve iş – sanayi dünyasının liderleri bir araya geldi...

Türkiye'yi teknoloji tüketen değil, teknolojiyi üreten bir ekonomiye dönüştürecek girişimciler yetiştirmeyi hedefleyen Hello Tomorrow Türkiye'nin özel zirvesinin açılış konuşmasında T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Doç Dr. Hasan Ali Çelik, "Bilgi ve iletişim teknolojilerinden etkin yararlanılacak çevre ve insan odaklı kent sistemlerine zamanla daha fazla ihtiyaç duyuluyor. Bu sebeple sanayi 4.0'a giderken toplumda da 5.0'a geçilmesi gerekiyor. Akıllı şehir idealine ulaşmada çeşitli gereklilikler mevcut. Bunun en başında açık veri gelir. Çünkü bu veri, erişilebilir kamu verisidir. Açık veri sayesinde şehir hizmetlerinde inovatif çözümler üretilebilir. Veri odaklı çalışma stilleri geliştirilebilir. Veri odaklı kent yönetişim sistemi olan akıllı kent sistemine ulaşılabilir. Bu sebeple çeşitli başlıklarda akıllı şehirlerin kurulması yönünde çalışmalar yürütüyoruz. Örneğin, Manisa'nın Soma ilçesinde hazırlanan Akıllı Kentler Projesi, Avrupa Birliği (AB) Araştırma Geliştirme ve Yenilik Çerçeve Programları kapsamında, Türkiye'nin en yüksek fon miktarını almaya hak kazanan projesi oldu. AB, Soma'da enerji verimliliğini sağlayacak, elektrik üretimini akıllı hale getirecek projeyi 8 milyon avro ile destekliyor. Ulusal koordinasyonu ise ilgili kuruluşumuz TÜBİTAK yürütüyor. Bakanlığımız, TÜBİTAK'ın projelendirilmiş birçok faaliyetinin desteklenmesi suretiyle hem hakem hem de destekleyici rolünde. Bunlarla birlikte, yine ilgili kuruluşumuz olan KOSGEB üzerinden destekleme faaliyetlerimiz var. KOBİGEL projesiyle 1 milyona kadar, yüzde 30'u hibe yüzde 70'i geri dönüşümlü, 3 yılda 3'er aylık taksitler halinde ödemeli, destek projesi yapıldı, bunda arzu edilen şey, teknolojik ürün üretmek, yani aklı, bilgiyi öne çıkarmaktır. Gayret sarf ettiğimiz şeylerin bir kısmını bu proje üzerinden yürütmekteyiz. TÜBİTAK tarafından da destekler sürüyor, 5 milyona kadar, yüzde 70'i hibe olan tekno-yatırım projesi var. Akıllı şehirleri, proje üzerinden değerlendirilmek suretiyle destekleme yoluna gidiyoruz" sözleriyle Türkiye'nin teknoloji geliştirme ve girişimciliğe verdiği önemin altını çizdi.

Fransa'nın Türkiye Büyükelçisi Sn. Charles Fries girişimcilik ve inovasyonun ülkelerin gelişmesi için öneminin altını çizerken, TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Erol Bilecik "Dünya Ekonomik Forumu'nun araştırmaları, 2020'ye kadar dünya genelinde 5 milyon kişinin işlerini robotlara devredeceklerini, start-up'ların ise yapay zeka ve bulut projeleri odaklı gelişeceklerini ortaya koyuyor. Dünyanın en büyük 20 ekosisteminde yapılan yatırımlar incelendiğinde, bunların yüzde 37'sinde başka bir ekosistemden en az bir yatırımcının var olması dikkat çekici. Yine bu doğrultuda, ilk 20 ekosistemin dışında ofis kuran start-upların ikinci ofislerini özellikle bu 20 ekosistemden birinde açtıklarını veya merkezlerini buralara taşıdıklarını görüyoruz. 2017 Küresel Girişimcilik Endeksine göre Türkiye, 137 ülke arasında 36. sırada yer alıyor. Aynı rapor girişimcilik ekosisteminde yüzde 10'luk bir iyileştirmenin ülke ekonomisine 331 milyar dolar kazandıracağını ortaya koyuyor. Girişimcilik iştahımız yüksek ancak girişimciyi destekleyecek kültürün ve mekanizmaların gelişmesine ihtiyacımız var" açıklamalarını yaptı.



Hello Tomorrow Türkiye Kurucu Başkanı Timur Topalgökçeli "Biz bilim odaklı teknoloji girişimcilerinin dünyayı iyileştireceğini biliyor, inanıyoruz. Biz Hello Tomorrow Türkiye olarak geleceği sadece hayal etmekle kalmayan, laboratuvardan çıkan fikirleri ürün ve hizmete dönüştüren start-up ekosisteminin hızlıca büyümesine destek oluyoruz. 2011 yılında Paris'te bilim ve yüksek teknoloji tabanlı girişimcilerin finansmana ve yatırımcılara ulaşmasına yardımcı olmak için kurulmuş Hello Tomorrow'un Türkiye ayağını kurarken amacımız da bu destekleri hızlandırmaktı. Bu anlamda dünyanın öncü start-up ve liderlerini bu zirvede bir araya getirmiş olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz" sözlerinin ardından Elon Musk'ın öncüsü olduğu ses hızında ulaşım teknolojilerini geliştiren Hyperloop Transportation Technologies CEO'su Dirk Ahlborn Hyperloop Ulaşım Teknolojileri ile geleceğin ses hızında ulaşım teknoloji ve sistemlerini katılımcılarla paylaştı.

Ahlborn: "Bugünün tren ve uçakları gelecekte birer " Hyperloop"a dönüşecek"

Hello Tomorrow Türkiye'nin etkinliğine özel olarak İstanbul'a gelen ve etkinliğin keynote konuşmasını gerçekleştiren Hyperloop Transportation Technologies CEO'su Dirk Ahlborn yaptığı konuşmada tüp sistemi ile ortaya koyduğu Hyperloop ulaşım teknolojileri ile ses hızında yeni nesil ulaşımın şehirlere, yaşamlara ve şirketlere nasıl yansıyacağını kapsamlı bir sunumla ele aldı. Ahlborn, "Yeni nesil ulaşım sistemleri artık çok farklı bir seyahat deneyimi sunuyor. Tüp sistemi ve vakum teknolojisi ile dizayn ettiğimiz seyahat deneyimi Hyperloop ile hayal edilemeyen bir gerçeğe dönüşüyor. Hyperloop yeni nesil ulaşım teknolojisinin ismi ve yeni bir deneyim. Aynı zamanda yeni nesil iş yapış biçimleri ve Ar-Ge için bir referans noktası. Seyahat sırasında en son teknolojiler kullanılarak yapay zekâdan görüntü işleme teknolojilerine, IoT'den ve big dataya dayanan çok geniş bir yelpazede teknoloji destekli deneyim sunuluyor. Seyahat kapsülünün içerisine girdiğinizde her yer artık birer ekran. Türkiye gibi nüfusun yoğun, hayatın hızlı ve zamanın değerli olduğu ülkelerde kritik önem taşıyor. Seyahat deneyiminin yanı sıra lokal kaynakların geliştirilmesine de ayrı önem veriliyor. Hyperloop büyük oranda lokal kaynaklarla hayata geçirilen bir ulaşım sistemi olduğu için ekonomi ve istihdam ile birlikte lokal teknolojilerin gelişimlerini de cesaretlendiren bir sistem. Bugünün teknolojilerinin kullanıldığı yerli otomobil konseptinin yanı sıra Hyperloop teknolojilerine de yatırım yapılmasının gelecek teknolojilerinin ve yetkinliklerinin Türkiye'de geliştirilmesi için önemli olduğunu düşünüyorum" diye sözlerini sürdürürken, araçların otonom araçlara dönüştüğü, tren ve uçak gibi ulaşım araçlarının da Hyperloop'a dönüştüğü bir gelecek resminin altını çizdi.

Engie CEO ve Ülke Temsilcisi Denis Lohest, Kale Grubu Başkan & CEO'su Zeynep Bodur Okyay, İBB İSBAK A.Ş. Genel Müdürü Muhammed Alyürük, Türk Telekom CEO'su Dr. Paul Doany, Sanko Enerji CEO'su Adil Tekin ve TTGV (Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı) Yönetim Kurulu Başkanı Cengiz Ultav'ın yer aldığı panelde akıllı şehircilik için çözüm önerileri masaya yatırıldı.

2018 hedeflerimize ulaşacağımız güzel bir yıl olacak…



Emin Kurşun
Neteks Genel Müdürü

1996 yılında, uçtan uca ağ ve iletişim ürünlerini bayi ve iş ortakları ile pazara sunmak hedefiyle kurulmuş bir dağıtım şirketi olan Neteks'i konuşmak üzere Neteks Genel Müdürü Emin Kurşun ile bir söyleşi gerçekleştirdik. Söyleşimizde Neteks'in kuruluşundan bugüne ağ ve iletişim teknolojilerinde Türkiye'nin en deneyimli isimlerini bünyesinde barındırarak, iş ortaklarına eksiksiz hizmet sunduğunu belirten Kurşun, 2017 yılını zor bir yıl olmasına rağmen beklentileri doğrultusunda kapatacaklarını, 2018 yılında ise oldukça umutlu olduklarını söyledi. 2018 yılında bünyelerinde bulunan ürün çeşitliliğini artırıp güvenlik alanında daha fazla yatırım yapacaklarını belirten Kurşun, sektörel hedeflerinin de pazar liderliğini devam ettirmek olduğuna değindi…

Ağ ve iletişim teknolojileri firması Neteks'i kuruluşundan bugüne anlatır mısınız? Neteks'in sektördeki bugününü ve konumunu değerlendirir misiniz?

1996 yılında network ürünlerinin dağıtımını yapmak üzere kurulmuş Neteks, 2000 yılında Index Grup bünyesine dahil olarak sunduğu network ürünlerinin, altyapı ürünlerinin ve güvenlik ürünlerinin dağıtımını grup gücünü de arkasına alarak daha etkili bir şekilde pazara sunmaya başladı. Neteks'in ikinci sıçrama taşı da 2006 yılında şirketin Westcon Group ile gerçekleştirilen yabancı sermaye ortaklığı oldu. Buradaki fayda gerçekleştirilecek sermaye girişiyle elde edilecek finansal yapının ötesinde, alınabilecek bilgi birikiminin Türkiye pazarına transfer edilmesi, tecrübe ve iş yapış şekillerinin pazara yansımasıydı. Neteks olarak portföyümüzde farklılaşmanın ötesinde sadece network, network altyapı ve güvenlik ürünleri gibi niş bir alana konsantre olarak bu alanda en iyi çözümleri sunan katma değerli bir dağıtıcıyız. Bu şekilde hem sektörün gelişmesine hem de şirketimizin büyümesine katkıda bulunan ürün gruplarıyla yolumuza devam ediyoruz. Bugün itibariyle network ürünlerinin dağıtımında önemli bir pazar payına sahibiz. Türkiye çapında ürün dağıtımı gerçekleştiriyoruz. Hem kurumsal hem de KOBİ pazarında çalışan iş ortaklarımıza ürünlerimizi ve hizmetlerimizi götürüyor ve sürekli teknik ekibimizle destek olmaya devam ediyoruz.

İletişim teknolojilerinin Türkiye dağıtıcılığı rolünü üstlenen Neteks'in firmalara ve alıcılara sağlamış olduğu katma değerli hizmetler ve sunduğu çözümler hakkında neler söylersiniz?

Network dünyasında dağıtımını yaptığımız markalar kendi içlerinde en değerli, bünyesinde en son teknolojiyi barındıran ve çözümler sunan lider firmalardır. Bizim yaptığımız iş genel bir dağıtım ağı değil bu noktada biraz farklı bir misyona sahibiz. Gerek katma değerli dağıtıcılık kapsamında, dağıtımını yaptığımız ürünlerin teknolojik detayları, çözümleri ve gerekse kanalımızın beklentisi itibariyle bizim projelerin, çözüm paketlerinin içine biraz daha dâhil olmamız, teknik anlamda da hem içimizde know how biriktirmemiz hem de iş ortaklarımıza bunu aktarmamız ve çözümü son kullanıcıya eriştirmemiz gerekiyor. Bu noktada 28 kişilik satış, pazarlama ve ciddi sayıda mühendis kadrosuna sahibiz. Şirket bünyesinde 5 tane mühendis kadromuz bulunuyor. Bunun dışında teknik personelimiz sunduğumuz hizmetlere odaklı çalışan arkadaşlarımızdan oluşuyor. Bu kadromuz ile bazen sahada ihtiyacı belirlemeye yönelik çalışmalar da yapıyoruz. Sahada yaptığımız analiz çalışmaları ile iş ortaklarımızın ihtiyaçlarını yüzde 100 karşılayacak ve projeye değer katacak teklif sunmalarına yardımcı oluyoruz. Dolayısıyla bizim ürünlerimiz çok "alıp götürelim hemen kuralım" türündeki ürünler değil. Bunun için uzmanlık gerekiyor. Uzmanlığı sağlayacak ekipler iş ortaklarımızın içerisinde zaman zaman olmuyor, bu nedenle bu ekipleri biz kendi içimizde barındırıyoruz. Böylece sağlamış olduğumuz katma değerli hizmetlerle iş ortaklarımızın müşterilerine en uygun teklifleri ve çözümleri sunmasını sağlıyoruz.

Dağıtıcılığını üstlendiğiniz firma ve kategorilerden bahseder misiniz? Çözüm kapsamında ürünleri neye göre konumlandırıyorsunuz?

Neteks olarak çözümlerimizi sunarken mutlaka dağıtımını yaptığımız markalarla birlikte hareket ediyoruz. Markaların özellikle odaklandıkları çözümlere ilişkin bir yapılanmamız söz konusu. Güvenlik alanında çok ciddi çözüm portföyüne ve deneyimine sahibiz. Bir diğer çözüm alanımız kablosuz iletişim teknolojileri. Mobil dünyanın bu kadar hızlı geliştiği bir dönemde hem üreticilerin hem de bizim gibi katma değerli dağıtıcı firmaların biraz daha bu alana fokuslanma zorunluluğu oluşuyor. Kablosuz ve mobil iletişim noktasında çok ciddi çalışmalar içerisindeyiz. Bu alanda hem teknik destek sağlıyor, hem de iş ortaklarımıza bu uzmanlığı transfer ediyoruz. Ticari hayata baktığımızda da bu alanda çok ciddi talep

olduğunu görüyoruz. Bir diğer odaklandığımız alan ise Audio Video konferans konusu olarak öne çıkıyor. Diğer tarafta kablolu iletişim çözümlerimizdeki odaklanmamız da devam ediyor. Araştırmalar geçtiğimiz yıl kablolu iletişim sektöründe artış olduğunu ortaya koyuyor. Bir diğer odaklandığımız alan ise veri merkezleri. Bu tarafta hem iletişim hem de altyapı ekipmanları anlamında çözümler sunuyoruz. Gelen çözüm taleplerini elimizdeki markalara göre değil, iş ortaklarımızın bizden istemiş olduğu taleplere göre değerlendiriyoruz. Bizim bir marka belirleme inisiyatifimizden ziyade, bayilerimizin ve iş ortaklarımızın bizden istemiş oldukları taleplere göre bunları oluşturuyoruz. Onlardan gelen spesifik istekleri masaya yatırıyor, çözümü oluşturarak onların uygun bir teklif sunabilmesine destek oluyoruz.

Sektörel pazar payınız ve cirosal hedefleriniz noktasında neler söyleyebilirsiniz?

Üretici açısından bakarak pazar payımızı belirlemeye çalışıyoruz. Çünkü bizim sektörümüze yönelik birebir bir ölçümleme mekanizması mevcut değil. Bu açıdan hedefimiz taşımış olduğumuz her markamız içerisinde pazar liderliği. Yaklaşık olarak tüm markalarımızda bunu başarmış durumdayız. Neteks olarak yüzde 50 Index Grup, yüzde 50 Westcon Group bünyesinde sermaye yapımızla yerimizi alıyoruz. Bu yıl 100 milyon dolar civarında cirosal bir rakamla yılı kapatacağımızı düşünüyoruz.

Datatec International'a bağlı Westcon Group ile gerçekleştirilen ortaklık sonrasında çözüm ve hizmetleriniz kapsamında ne gibi yenilikler sağlandı? Bunların getirdiği artıları hedef kitlelerinize nasıl yansıttınız?

2007 yılında gerçekleştirilmiş bir birleşme olarak düşünürsek yaklaşık 10 yıldır bu tecrübemizi yaşadığımızı söyleyebilirim. Bu birleşme ile dünyadaki iş yapış tarzını yakından tanıdık. Aynı şekilde karşı taraf da bizim Türkiye'deki iş yapış tarzımızı tanımış oldu. Westcon'un birebir bizimle aynı işi yapması, aynı ürün ve çözüm setlerini dağıtıyor olması bizim açımızdan önemli bir avantajdı. Yerel tecrübemizin yanında Westcon Group'un getirdiği uluslararası iş yapma prensipleriyle donanmış olduk. Tabii ki onların çok farklı coğrafyalarda farklı profillerle yapmış olduğu iş tecrübelerini lokalize ettik. Bize uyum sağlayan farklı kanal programlarını, üreticilerle oluşturdukları pazarlama ve satış programlarını Türkiye'ye uyarladık. Bazılarını kendi pazarımıza uygun olmadığı için değerlendiremedik ancak onların çok farklı kültürlerde oluşturduğu programlar, tecrübeler bizler için de Türkiye'ye adapte etme adına son derece faydalı oldu. Diğer taraftan bizim daha önce düşünmediğimiz veya bilgilenmediğimiz bazı çözümleri alarak Türkiye'deki iş ortaklarımıza sunduk. Ürünleri alarak kendi pazarımıza adapte ettik. Dünyanın yaklaşık 50 ülkesinde faaliyet gösteren bir şirketin tecrübelerini Türkiye'ye yansıttığımız zaman bunun ciddi şekilde geri dönüşlerini de almış olduk. Bu bizim için son derece değerlidir.



Neteks'in 2017 yılını değerlendirir misiniz? 2017 yılındaki plan ve bütçe hedefleriniz kapsamında yılı nasıl kapatıyorsunuz?

2017 yılı bizim için tereddütlerle başladığımız bir yıldı. İlk yarısını tedirgin olarak geçirdiğimiz 2017'nin ikinci yarısı biraz daha hareketli idi. Ancak bizim alanımızdaki kamu yatırımları oldukça kısıtlı yapıldı. Özel sektörde de yatırımlar daha temkinli ve yavaş gerçekleştirildi. KOBİ tarafına baktığımızda da yatırımlar beklentilerin altında kaldı. Buna rağmen son çeyrekte gerçekleşen ivmelenme ile beraber yılı hedeflerimiz doğrultusunda kapatacağımızı düşünüyoruz.

2018 yılına baktığımızda bir önceki yıla göre daha iyi bir yıl olacağı öngörüsündeyiz. 2018'in çok daha pozitif bir yıl olacağı düşüncesindeyiz. 2017 yılında gerçekleştirilmeyen kamu yatırımlarının bu yıl içerisinde gerçekleşeceğine inanıyoruz. Kurumsal tarafa baktığımızda daha garantili ancak temkinli yatırımların devam edeceğini düşünüyoruz. KOBİ tarafındaki yatırımların da bu yıl beklentileri karşılayacağı öngörüsündeyiz. Büyük resme baktığımızda da bu yatırımlar ve beklentiler ışığında 2018 yılından oldukça umutlu olduğumuzu söyleyebilirim. Bu bağlamda Neteks olarak hem insan kaynağı hem de yatırımlar konusunda hazırlık yapıyoruz.

2018 beklentileriniz ve gelecekle ilgili plan ve projeleriniz hakkında neler söylemek istersiniz?

Yurt dışı proje ve yatırımlarımızı Index Grup dahilinde gerçekleştiriyoruz. Bunun dışında Westcon'la beraber yurt dışında birlikte ilgi duyabileceğimiz alanlarda da yatırım yapma düşüncemiz var. Türkiye pazarına baktığımızda da mevcut çözümlerimizle birlikte biraz daha güvenlik çözümlerimizin üzerine odaklanarak bu alanda kendimizi ve iş ortaklarımızı biraz daha geliştirme hedefimiz bulunuyor. Diğer taraftan kablosuz ve mobil çözümler pazarının daha da gelişeceğini öngörerek bu taraftaki yatırımlarımıza da ağırlık vermeyi hedefliyoruz. Veri merkezi tarafına baktığımızda da büyük kurumsal firmaların ve özellikle kamunun yatırımlarının artacağını öngörüyor ve bu pastadan daha fazla pay almayı hedefliyoruz. Bunların dışında yine IoT alanında da Neteks olarak kendimizi pazara hazırlamamız gerektiğine inanıyor bu alanda da yatırım ve hedeflerimiz doğrultusunda çalışmalarımızı sürdürüyoruz.



Ermaksan, 3D metal yazıcıyı Türkiye'de ilk kez sergiledi

Ermaksan, üç boyutlu yazıcıların tek hammaddesi olan titanyum tozları üretiminin ardından, yüzde yüz yerli ve milli imkânlarla bünyesinde geliştirdiği 3D metal yazıcıyı, Türkiye'de de ilk kez, Bursa Sac İşleme Teknolojileri Fuarı'nda sergiledi...

Sac işleme sektörünün önde gelen firmalarından Ermaksan, bilime dayalı teknoloji odaklı yatırım hamlelerine bir yenisini daha ekledi. 30 Kasım - 3 Aralık tarihleri arasında, TÜYAP Bursa Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilen Bursa Sac İşleme Teknolojileri Fuarı'nda boy gösteren Ermaksan, yenilikçi ürünlerini ziyaretçilerle buluştururken, fuarda yapılan ikili görüşmeleriyle de önemli işbirliklerine imza attı.

Ermaksan Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdürü Ahmet Özkayan, fuarda yaptığı açıklamada, büyük önem verdikleri AR-GE Merkezi ile Türkiye'nin ilk yerli ve milli çipi ile lazer rezonatörünü üretme başarısı gösterdiklerini anımsattı.

Özkayan, AR-GE çalışmaları sonucu 3 boyutlu metal yazıcıyı ve üretim hammaddesi olan titanyum tozlarını da ürettiklerini belirterek, "Yüzde yüz yerli ve milli imkânlarla bünyemizde geliştirdiğimiz 3D metal yazıcıyı, ilk kez Bursa Sac İşleme Teknolojileri Fuarı aracılığı ile Türkiye'de sergiledik. Ürettiğimiz titanyum tozu Türkiye'de bir



ilk; dünyada da sayılı diyebiliriz. Nitekim dünyada bu tozla ilgili bir ambargo söz konusu. Çünkü makine üretilse de toz yoksa bu konuda bir sorun oluşuyor. Titanyumdan sonra nikel alaşım tozları, krom kobalt, paslanmaz çelik tozu gibi diğer metallerin tozlarını da üretmeyi planlıyoruz" dedi.

Küresel piyasalara ihraç etmeyi hedefliyoruz

Yeni geliştirdikleri makinenin özelliklerinden bahseden Özkayan, şunları kaydetti: "Bu makinemiz, 25 cm x 25 cm taban alanına ve yükseklik olarak da 30 cm üretim kapasitesinde. Ermaksan'ın 1 KW'lık rezonatörü ile entegre edildiğinde, yerli lazer ile birlikte dışa bağımlılığı minimuma indirip, yerlilik oranını artırıyor. Makinede kullandığımız tüm kontrol yazılımları, yerli ve patenti de Ermaksan'a ait. Burada kullandığımız gerçek zamanlı izleme ve reaktif malzemeleriyle, titanyum tozlarını işleyebiliyoruz. Bu makinenin bir başka özelliği, içerisinde kullanılan lazerin de Ermaksan üretimi olmasıdır. Know-how'u tamamen bize ait olan bu üründe, yerlilik oranı son derece yüksek. 2018 yılıyla birlikte bu ürünü ticarileştirip, küresel piyasalara ihraç etmeyi hedefliyoruz" diye konuştu.

Bursa büyük başarılara imza atacak

Akıllı ve birbirleriyle iletişim halinde olan makinelerin ön plana çıktığı Endüstri 4.0 devrimiyle birlikte, gelecekte insan gücüne ve emeğine daha az ihtiyaç duyan, bilginin ve makinelerin öncelikli olduğu bir üretim yapısına geçileceğini anlatan Özkayan, bu açıdan Türkiye'nin kendi teknolojisini üreten, satan ve küresel rekabetçi piyasada geliştirdiği inovatif ürünleriyle boy gösteren bir konumda olması gerektiğini kaydetti.

Panasonic'ten Thea IQ dokunmatik paneller...

Akıllı evler, insanları daha yüksek konfor standartları ile tanıştırıyor. Eviniz akıllı değilse de sonradan eklenebilen teknolojilerle akıllı hale getirilebiliyor. Alanında dünyanın önde gelen markalarından Panasonic tarafından geliştirilen Thea IQ dokunmatik paneller bu akıllı ev sistemlerinin en çarpıcı örneklerinden biri...

Panasonic'in Thea IQ dokunmatik panelleri ile evlerde aydınlatma, alarm, güvenlik ve iklimlendirme cihazları, perde ya da panjurlar tek noktadan kontrol edilebiliyor. Ayrıca görüntülü konuşma yapılabiliyor, site yönetim hizmetlerine ulaşılabiliyor. Dışarıya çıkacak olanlar, trafiğin durumunu bile Thea IQ dokunmatik panellerden öğrenebiliyor, hayat çok daha kolaylaşıyor.

Hazırladığınız senaryo ile evinizi bulmak istediğiniz şekilde...

İşten ya da dışarıdan dairenize geldiğinizde evinizi hangi şekilde bulmak istiyorsanız, yapmanız gereken tek şey Thea IQ dokunmatik panellerde aklınızdaki senaryoyu önceden oluşturmak. Giriş-çıkış senaryosu gibi senaryolar ile ışıklar, perdeler ve evin ısısı talimatlarınıza uygun şekilde ayarlanmış oluyor.

Eviniz her zaman güvende...

İsteğinize göre duman dedektörü, gaz kaçağı, su baskını, manyetik kapı dedektörü gibi ürünler de sisteme eklenebiliyor. Böylece Thea IQ dokunmatik panel; acil durumlarda elektrik, gaz ve suyu otomatik olarak kesiyor, alarm veriyor, sizi ve gerekli kişileri haberdar ediyor.

Şehrin trafiği her an gözünüzün önünde...

Panasonic Thea IQ dokunmatik panel ile evden çıkmadan önce Yandex Trafik Ajansı'nın sunduğu trafik yoğunluk bilgisine tek dokunuşla erişebilir, planlarınızı duruma göre yapabilirsiniz.

Kapıda kim var öğrenin...

Thea IQ dokunmatik paneller sayesinde kapınızı çalan kişiyi görebilir ya da onunla konuşabilirsiniz. Dilerseniz site güvenliği ve sitenin sosyal tesisleri ile de sesli ve görüntülü olarak iletişime geçebilirsiniz.

Mesaj gönderin, bilgi iletin...

Yaşam alanınızın yöneticisine ya da tüm dairelere iletmek istediğiniz mesajları Thea IQ dokunmatik panel ile gönderebilir ya da gelen mesajları ekrandan okuyabilirsiniz.

Tüm hizmetler parmağınızın ucunda...

Site içinden ya da dışından satın alınabilecek tüm hizmetler, site yöneticisi tarafından daire içindeki Panasonic Thea IQ dokunmatik panellere tanımlanabiliyor ve bu şekilde yönetilebiliyor. Kuru temizleme, oto yıkama, taksi çağırma, bakıcı, ev temizlik, SPA, restoran, tesisat ve tamir gibi hizmetler, randevulu ve belirli saatler arasında aktif olacak şekilde ayarlanabiliyor.

Türk Telekom ve Vestel'den yerli iş birliği

Türk Telekom, sunduğu uygun fiyatlı ve yüksek performanslı akıllı cihazlara bir yenisini daha ekledi. Türk Telekom ve Vestel iş birliği ile Türk Telekom'a özel olarak Manisa Vestel City'de üretimi gerçekleştirilen Türk Telekom Venus V5 satışa sunuldu...

Türkiye'nin lider bilgi ve iletişim teknolojileri şirketi Türk Telekom, Türk Telekom Venus V5'i yerli akıllı telefon portföyüne ekledi. Sadece Türk Telekom mağazalarında 999 TL'ye satışa kullanıcılara sunulan ve Türk Telekom müşterilerinin mobil, ev telefonu veya evde internet faturasına ek olarak alabilecekleri Türk Telekom Venus V5 ayrıca "Fırsat Bu Fırsat" mottosuyla peşin fiyatına 12 ay taksit gibi önemli avantajlarla birlikte kullanıcılarla buluşacak.

Türk Telekom Satış ve Müşteri Hizmetleri Genel Müdür Yardımcısı Ümit Önal, Türk Telekom Venus V5 ile ilgili olarak; "Akıllı telefonlar özelinde Türk Telekom müşterilerine sunduğumuz fırsatlar, farklı segmentlerde ürünler ve önemli markalarla gerçekleştirdiğimiz özel iş birliklerimiz devam ediyor. Bu kapsamda Türk Telekom olarak Vestel ile birlikte kullanıcılara yerli bir akıllı cihaz sunmaktan dolayı gururluyuz. Yüksek performansıyla öne çıkan Türk Telekom Venus V5'te, Türk Telekom olarak geliştirdiğimiz Türkçeye özel akıllı klavyemiz TAMBU uygulaması, Türkiye'nin yeni müzik platformu Muud, sesli veya görüntülü görüşme sağlayan Wirofon ve Tivibu uygulamalarımız da yer alıyor. Venus V5'i uygun fiyatının yanında peşin fiyatına 12 ay taksit fırsatıyla müşterilerimize sunuyoruz. Akıllı telefon pazarındaki penetrasyonumuzu müşterilerimize özel fırsatlarla geliştirmeye ve en yeni akıllı cihazları en uygun ödeme fırsatlarıyla sunmaya devam edeceğiz" dedi.



Vestel Şirketler Grubu İcra Kurulu Başkanı Turan Erdoğan: "Bundan 3 yıl önce, Türkiye'nin ilk yerli akıllı telefonu Venus'ü pazara sunduk. Bu yola çıkarken amacımız; müşterilerimize dünya standartlarındaki akıllı telefon deneyimini uygun fiyata yaşatabilmekti. 3 yıldır piyasaya sunduğumuz her yeni cihazda da akıllı telefon deneyimini bir üst noktaya taşıyacak yeni teknolojiler ekledik. Bugün geldiğimiz bu noktada Venus, Türkiye'de en çok satılan üç telefondan biri oldu. Türkiye'nin ilk yerli akıllı telefonu Venus için iş birliklerimiz devam ediyor. Türk Telekom için Vestel City'de ürettiğimiz Türk Telekom Venus V5, yine kendi segmentinin iddialı telefonlarından. Türk Telekom ile yaptığımız bu güzel iş birliği ile tüketicilerimiz Venus V5'e Türk Telekom avantajlarıyla sahip olacaklar" dedi.

Türk Telekom'a özel olarak Vestel tarafından üretimi gerçekleştirilen Türk Telekom Venus V5, Türk Telekom'un eğlence teknolojilerini içeren uygulamalarıyla birlikte müşterileriyle buluşuyor. Türk Telekom'un geliştirdiği, Türkçeye özel akıllı klavye TAMBU uygulaması ile birlikte sunulan akıllı telefon ayrıca Türkiye'nin yeni müzik platformu Muud, sesli ya da görüntülü görüşme imkânı sunan Wirofon ve yeni nesil TV hizmeti Tivibu uygulamaları ile birlikte geliyor.

'Orta Gelir Eşiği' Dijital Dönüşümle Aşılır!..

Dijital Sistem Geliştiricileri Derneği'nin (DSDER) "Bilgi Teknolojilerinde Dijital Dönüşüm" başlıklı etkinliğin açılışında konuşa DSDER Başkanı Gül Gürer Alimgil, Türkiye'nin zenginleşebilmesi için Dijital Dönüşüm ve Endüstri 4,0'ı bir fırsat olarak gördüklerini belirterek "'Orta gelir eşiğinin' Dijital Dönüşümle aşılabileceğine inanıyoruz" dedi...

Absen, Arçelik ve LG'nin katkılarıyla Wyndham Grand İstanbul Levent'te gerçekleştirilen "Bilgi Teknolojilerinde Dijital Dönüşüm" etkinliğinde DSDER Başkanı Alimgil'in yanı sıra, KAGİDER Başkanı Sanem Oktar, Odeabank Genel Müdür Yardımcısı Tayfun Küçük, Microsoft Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Tarık Tüzünsu ve Arçelik Perakende Geliştirme Direktörü Erhan Akdoğan da birer konuşma yaptı. Konuşmacılar; dijital dönüşümün bankacılık, perakende olmak üzere diğer sektörler üzerindeki etkileri ve veri odaklı pazarlama konularında önemli bilgiler verdi.

Konuşmasında teknolojinin gelişim hızının bizleri pazarlama yöneticileri ile bilişim yöneticileri arasında köprü rolünü üstlenen CDO'larla (Chief Digital Officer-Dijital Dönüşüm Direktörü) tanıştırdığını vurgulayan DSDER Başkanı Alimgil, "Artık 'beyaz' ve 'mavi' yakalıların yanı sıra, 'dijital yakalı' çalışanlarımız da var. Biz dijitalleşmeden; tüketicilerin, müşterilerin, şirketlerin, değer zincirlerinin, sektörlerin alışılagelen değişim hızından farklı biçimde değişime zorlanması ve oyunun kurallarının yeniden yazılmasını anlıyoruz" dedi.

Dijitalleşmeyle ilgili yapılan araştırmaları incelediklerinde bu alanda hâlâ yapılması gerekenler olduğu sonucunu çıkardıklarını belirten DSDER Başkanı Alimgil konuşmasını şöyle noktaladı: "Türkiye'de Dijital Dönüşüm konusuna henüz bütünsel yaklaşılmıyor. Bizler Türkiye'nin zenginleşebilmesi için Dijital Dönüşüm ve Endüstri 4,0'ı bir fırsat olarak görüyoruz. 'Orta gelir eşiğinin' Dijital Dönüşümle aşabileceğimize yürekten inanıyoruz. Bu inanç doğrultusunda Türkiye'yi bu alanda dünyada hak ettiği yere taşımak için tüm sivil toplum kuruluşlarıyla birlikte yürümeye hazırız."

Açış konuşmalarının ardından GE Türkiye'den Ussal Şahbaz'ın yönettiği panellerin ilkinde Visiontheractive'den Zihni Başsaray, Vcount'tan Demirhan Büyüközcü, Delphisonic'ten Ali Acur, Onedio'dan Türkü Oktay girişimciliğin dijital dönüşüm üzerindeki etkileyici gücünü, ikinci panelde ise BTS Hukuk'tan Yasin Beceni, 212 yatırım ortağı Ali Karabey ve Workinton CEO'su Pınar Masena da startup'ların geleceğini tartıştı.



Gizli servislerin kullanmayı sevdiği alan: UEFI!..

Global antivirüs yazılım kuruluşu ESET, antivirüs endüstrisinde bir ilke imza atarak, 2018 sürüm yazılımlarında UEFI Tarayıcısı sunmaya başladı. Hatırlayalım, bu yıl tüm dünyayı sarsan WannaCry siber saldırısının çok hızlı şekilde yayılmasının bir nedeni de ABD Ulusal Güvenlik Ajansı NSA tarafından geliştirilen çok gizli bir UEFI açığının siber suçlular tarafından kullanılmış olmasıydı. ESET Araştırmacısı Stephen Cobb, UEFI konusunu ve istihbarat servislerinin bu alana ilişkin ilgilerini mercek altına aldı...

Herhangi bir dijital cihazı çalıştırdığınızda, bir yerden başlaması gerekir ve bu ilk kod parçası genellikle aygıtta bir çipte saklanır. Firmware olarak anılan bu çip tabanlı koda eskiden BIOS deniyordu. Günümüzde BIOS'un yerini UEFI teknolojisi aldı.

Cihazımda neden UEFI var?

Unified Extensible Firmware Interface (UEFI) ya da Türkçe adıyla Birleştirilmiş Genişletilebilir Ürün Yazılımı Arayüzü, bir tür önyükleme işlevi görüyor ve cihazı başlatıp daha sonra görevi işletim sistemine devrediyor.

İşte bu alanın geçmişte korumasız kaldığına dikkat çeken ESET Araştırmacısı Stephen Cobb, UEFI'nin gizli servisler için cazip olduğuna dikkat çekti: "Önyükleme süreci, dijital aygıtlara izinsiz erişim konusunda uzmanlaşmış kişiler için güçlü bir motivasyon kaynağıdır. Bunlar arasında siber suçlular, NSA ve CIA gibi kuruluşlar ve devletlere "gözetim araçları" satan özel şirketler sayılabilir. Hatırlayalım, bu yıl en büyük zararlı yazılım haberi WannaCry saldırısı oldu. WannaCry başta olmak üzere bazı fidye yazılımlarının çok hızlı şekilde yayılmasının bir nedeni de NSA tarafından geliştirilen



'çok gizli' bir UEFI açığının siber suçlular tarafından kullanılmış olmasıydı."

Tüm sistemi ele geçirilebilir

Cobb, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Bir sistemin UEFI'sine saldırmak, saldırganın tüm sistemin tam olarak kontrolünü sağlamasına neden olur. Yeniden başlatma ve/veya sabit sürücünün yeniden biçimlendirilmesine rağmen makine, yetkisiz erişimi gizlemeye devam eder."

Sadece ESET'te UEFI tarayıcısı var

Global antivirüs yazılım kuruluşu ESET, tüm dünyada ve Türkiye'de 2018 yazılımlarını kullanıcıların dikkatine sundu. ESET, antivirüs endüstrisinde bir ilk olarak tüm yazılımlarına UEFI taramasını da ekledi. ESET NOD32 Antivirus'ün yanı sıra ESET Internet Security, ESET Smart Security Premium ve ESET Multi-Device Security yazılımlarında ve kurumsal Endpoint yazılımlarında artık önyükleme bölümü de taranıyor. UEFI Tarayıcısı, UEFI bölümünü kontrol ediyor ve herhangi bir şüpheli etkinlik kaydedildiğinde kullanıcıları uyarıyor.

Risk altında mısınız?

Stephen Cobb'a göre bu kim olduğunuza bağlı: "UEFI'yi istismar eden bir koda yatırım yapabilecek kadar kaynağa sahip; NSA, CIA veya diğer devlet kurumlarının bilgisayarına ilgi duyabileceği biri misiniz? Bu kendi yazdıkları veya satın alınmış bir kod olabilir. Bilgisayarınızı fikri mülkiyet ürünü geliştirmek, incelemek veya çalınmaya değecek başka şeyler üretmek için mi kullanıyorsunuz? Bu sorulardan herhangi birini olumlu olarak yanıtladıysanız, UEFI kötü amaçlı yazılımı ile karşılaşma riskinizin ortalamanın üzerinde olduğunu söyleyebilirim" dedi.

KYOCERA, ECOSYS teknolojisinin 25. yılını kutluyor...

KYOCERA Document Solutions (Kyocera); çevresel sürdürülebilirlik alanında devrim niteliği taşıyan ECOSYS teknolojisine sahip ilk lazer yazıcıyı piyasaya sürmesinin 25. yılını kutluyor...

1992 yılında piyasaya sürülen orijinal KYOCERA ECOSYS FS-1500, sahip olduğu yeni toner teknolojisiyle yazıcının kullanım ömrü boyunca tüketilen sarf malzemelerinin yüzde 85 oranında azalmasını olanaklı kıldı ve bu özelliğiyle döneme damgasını vurdu.

1990'lı yılların yazıcılarında kullanılan toner kartuşları 60'a yakın baskı bileşeni içeriyor, ancak toner tükendiğinde bu bileşenler de imha ediliyordu. KYOCERA'nın ECOSYS tonerleri işte bu dönemde, günümüzde de kimi üreticilerin kullanmayı sürdürdüğü bu eski teknolojini aksine, en fazla 5 adet basit baskı üreteni içerecek şekilde geliştirildi. ECOSYS tonerlerin en önemli özelliği tonerlerin diğer bileşenlerden bağımsız olarak, mekanik parçaların yenilenmesine gerek duyulmadan değiştirilebilmesini sağlamalarıydı. Bu yeni teknoloji özellikle ofislerde kullanılan yazıcıların maliyetlerinin büyük oranda düşmesine, kullanım ömürlerinin ise uzamasına neden oldu.

KYOCERA Bilgitaş Turkey Doküman Çözümleri A.Ş. Genel Müdürü Murat Ada, ECOSYS teknolojisi ve KYOCERA felsefesi hakkındaki görüşlerini şu şekilde dile getirdi; "Çeyrek yüzyıl önce işletmeler için duyulmamış birer kavram olan sürdürülebilirlik ve çevresel etki, bugün şirket toplantılarının olmazsa olmaz gündemlerinden ikisi haline gelmiştir. 1959 yılındaki kuruluşundan bu yana KYOCERA Group'un temel felsefesinin ayrılmaz bir parçası olan çevresel sürdürülebilirlik konsepti ve ECOSYS teknolojisi, ekolojik bilinç konusunda yeni bir çağın başlangıcını simgelemektedir. İlk kez 25 yıl önce piyasaya sürülen ECOSYS teknolojisine sahip KYOCERA ürünleri çevre dostu özellikleri sayesinde bugün de rekabete olumlu anlamda yön vermeye devam etmektedir. Biz de KYOCERA Bilgitaş Turkey Doküman Çözümleri A.Ş. olarak Türkiye fotokopi pazarında çevre dostu, maliyet etkin toner teknolojisine sahip ürünlerin başlıca temsilcisi olmaktan gurur duyuyoruz."

Amazon Web Services medya hizmetleri için 5 yeni çözümünü tanıttı

AWS Elemental Media Services; video sağlayıcılarının inovasyonu hızlandırmasına, güvenilirliği geliştirmesine, ölçeği genişletmesine, teklifleri kazanca dönüştürmesine ve buluttaki canlı veya on-demand video içeriğini işlemek için gereken toplam maliyeti azaltmasına olanak tanıyor...

Amazon Web Services (AWS), her tür video sağlayıcısının bulutta güvenilir, esnek ve ölçeklenebilir video teklifleri yaratmasını kolaylaştıran entegre hizmet paketi AWS Elemental Media Services'ı tanıttı. AWS Elemental video çözümlerini temel alan beş yeni bulut hizmeti, müşterilerin farklı platformlardaki izleyicilere en iyi video tecrübesini sağlamaları için gerekli profesyonel özelliklere, görüntü kalitesine ve güvenilirliğe sahip canlı ve on-demand videolarda uçtan uca iş akışları oluşturabilmelerini sağlıyor. AWS Yönetim Konsolu'nda birkaç tıklama ile müşteriler özelleştirilmiş video uygulamaları yaratabiliyor ve büyük ön yatırımlar yapmadan, sadece kullandıkları teknolojiler için ödeme yapabiliyorlar.

Günümüzde tüketiciler eğlence, spor, haber, eğitim, sosyalleşme veya kurumsal uyum gibi alanlarda tabletler, akıllı telefonlar, internete bağlı TV'ler ve uydu alıcıları da dahil olmak üzere tüm cihazlara en iyi video deneyiminin güvenli bir şekilde aktarılmasını bekliyor. AWS Elemental Media Services, video veri merkezleri için



pahalı ekipman alma ihtiyacını ortadan kaldırıyor. Bu hizmetler, video yapım sürecinde alışılagelmiş karmaşık ve büyük efor gerektiren işlemleri otomatikleştiriyor.

AWS Elemental Media Services ayrıca, teknolojilerin çabuk eskimesi sebebiyle kullanılamaz hale gelen altyapılar için harcama yapılmasını önlüyor. AWS Elemental'ın yüksek kaliteli video çözümlerini AWS'nin güvenlik, dayanıklılık, kullanılabilirlik ve ölçeklenebilirlik özellikleriyle birleştiren AWS Elemental Media Services ile video sağlayıcıları, şirket içi video altyapısı oluşturmak ve bunların bakımını sağlamak yerine bulut üzerinde harika video içerikleri yaratmaya ve yayımlamaya odaklanabiliyorlar.

AWS Elemental Media Services'a dahil olan hizmetler şunlar;

- AWS Elemental MediaConvert: On-demand video içeriğini yüksek kalitede video kod çevrimi ve TV yayını düzeyinde özelliklerle neredeyse tüm aygıtlarda yayımlamak üzere formatlayabilir ve sıkıştırabilirsiniz.
- AWS Elemental MediaLive: Televizyonlar veya bağlı cihazlar için TV yayını kalitesinde canlı videolar kodlayabilirsiniz. Televizyon kanallarını veya canlı yayınları izleyenlerinize güvenilir bir şekilde aktarabilirsiniz.
- AWS Elemental MediaPackage: Canlı video akışlarını, zengin kayıttan yürütme özellikleriyle internete bağlı cihazlara aktarım için hazırlayabilir ve koruyabilirsiniz.
- AWS Elemental MediaStore: Ortam için optimize edilmiş yüksek performanslı bir bellekten video yayımlayabilirsiniz.
- AWS Elemental MediaTailor: İzleyici etkileşimini ve kazancınızı artırmak için kaliteden ödün vermeden videonuza hedefli reklamlar ekleyebilirsiniz.

Cosa, Akıllı Enerji Monitörü büyük veriyi hanelerde enerji tasarrufuna çevirecek!..

Cosa'nın Türkiye'de geliştirip ürettiği yeni ürünü "Cosa Akıllı Enerji Monitörü", hanelerde enerji tüketen bütün aletlerden gelen veriyi raporlayıp, tüketimin kontrol altına alınmasını sağlayacak...

Akıllı enerji teknolojileri alanında uzman Cosa, yeni ürünü Akıllı Enerji Monitörü'nü çok yakında piyasaya süreceklerini duyurdu. Evlerdeki sigorta kutularına kolayca takılarak çalışan bu yeni ürün ile enerji dağıtım şirketleri ve son kullanıcılar, evlerde bulunan buzdolabından saç kurutma makinesine kadar tüm elektrikle çalışan aletlerin tükettiği enerji miktarları, tüketim zamanı ve süreleri, enerji kalitesini ve varsa tasarruf sağlanabilecek fazla tüketimleri hakkında detaylı bilgi sahibi olabilecek. Kullanım alışkanlıklarını takip ederek elde ettiği veriyi anlamlandıran ve böylelikle dağıtım şirketlerinin her haneye özel tarifeler geliştirilebilmesini sağlayacak olan akıllı cihaz, son kullanıcıları da elektrik enerjisi tüketimi konusunda bilinçlendirerek elektrik enerjisinde tasarruf yapabilmesini sağlayacak. Evlerimizdeki elektrik enerjisi tüketimini ne için, ne kadar ve ne zaman harcadığımızı bilirsek, o zaman enerjiyi yönetebilir duruma gelebiliriz.

"Hanelerde enerji yönetimini üstleniyoruz" diyen Cosa Kurucu Ortağı ve aynı zamanda İTÜ Enerji Enstitüsü, Enerji Planlaması ve Yönetimi Anabilim Dalı öğretim üyelerinden Dr. Emre Erkin: "Enerji kaynaklarımızı doğru tüketmek, hane içerisinde tasarruf ve konforu bir arada sunan teknolojiler geliştirerek ülke ekonomisine katkı sağlamak en büyük hedeflerimizden biri. Bu hedefimiz doğrultusunda Ar-Ge çalışmalarımızı büyük bir hızla sürdürüyoruz. Yeni geliştirdiğimiz Akıllı Enerji Monitörü ile de hanelerdeki elektrik enerjisi tüketimini analiz edip, gereksiz enerji tüketimini tespit ederek kullanıcıları doğru yönlendirerek tasarruf edebilmelerini ve böylelikle konforlu ve tasarruflu bir yaşam sürdürebilmeyi sağlayacağız. Bu teknoloji ile elektrik dağıtım şirketleri saatlik, günlük, haftalık, aylık enerji tüketimlerini raporlar halinde alabilecekler ve müşterilerine daha katma değerli, kişiselleştirilmiş ve de uygun tarifeler sunabilecekler. Biz de böylelikle doğaya ve çevreye kazandırdıklarımızı ölçebileceğiz. Çünkü enerji tasarrufu sağlamak için öncelikle enerjiyi nerde ve ne kadar tükettiğimizi bilmemiz gerekiyor. Unutmayalım ki ölçmeden bilemeyiz, bilmeden yönetemeyiz, yönetmeden de tasarruf edemeyiz" dedi.

ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK



M. Uğur Erkan
Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü

Bireysel Emeklilik ve Hayat Sigortaları alanlarında hizmet sunan Anadolu Hayat Emeklilik, 1990 yılında “Türkiye’nin ilk hayat sigortası şirketi” olarak kuruldu. Halka açık ilk emeklilik şirketi olan Anadolu Hayat Emeklilik, Hayat Sigortaları ve Bireysel Emeklilik Sistemi ile en büyük fona sahip şirket olma özelliğini taşıyor. 1 milyon 139 bini aşan katılımcı sayısıyla Anadolu Hayat Emeklilik, sistemdeki lider pozisyonunu güçlendirmeye devam ediyor. Genel itibariyle dünden bugüne Anadolu Hayat Emeklilik ve yeni yatırımları konuşmak üzere Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü M. Uğur Erkan ile keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik. Erkan hem Bireysel Emeklilik hem de Hayat Sigortası alanında önümüzde alınması gereken çok yol olduğunu ve şirket olarak dijitalleşmenin önemine inandıklarını belirterek, önümüzdeki dönemde dijitalleşemeyen şirketlerin yok olma tehlikesiyle karşı karşıya olduklarını söyledi...

Dijitalleşmeden hayatta kalma ihtimaliniz çok düşük...

Anadolu Hayat Emeklilik'in dünden bugüne yaşam serüvenini anlatır mısınız?

Bir İş Bankası kuruluşu olan Anadolu Hayat Emeklilik yaşam serüvenine özellikle Hayat Sigortası amacıyla başlıyor. O zamana kadar Hayat Sigortası elementer sigorta şirketlerinin bünyesinde bulunan bir branş olarak faaliyet gösteriyordu. 1990 yılında çıkan mevzuat sonrasında hayat sigortacılığı ayrı yürütülmeye başlandı. Hayat sigortasına baktığımızda risk ürünlerini barındırmasına rağmen büyük öncelik para biriktirme üzerine bir sistem. Dolayısıyla şirketler sigortaladıkları müşterilerinin paralarını alarak büyük bir fon birikimine imza atıyorlar. Bu biriken paraların başka sigorta birimleri ile ilgili problemlere dahil olmaması en doğru olanıdır. 1980’lerin sonlarından 2000’li yıllara kadar Türkiye’de çok ciddi oranda birikimli hayat sigortacılığı vardı. Birikimli hayat sigortacılığı o dönemde Türkiye’deki uzun zamanlı tasarruf yapmanın tek enstrümanıydı. O dönemde başlayan Anadolu Hayat Emeklilik en çok fon toplayan, en çok müşteriye ulaşan kurum olarak sektörün lideri konumunda bulunuyordu. Şirket olarak 2000 yılında halka açılarak Türkiye’deki halka açık ilk hayat sigortası unvanını aldık. Halka açık olduğunuz için sürekli kamuya izahat, raporlama, daha fazla şeffaflık ve disiplinle yönetmeniz gerekiyor. 2003 yılında Türkiye’de bireysel emeklilik sisteminin gelişi ile biz de şirketimizi bu yönde dönüştürdük. Sadece hayat sigortası şirketiyken, hayat sigortası ve bireysel emeklilik şirketi konumuna geldik. 2003 itibariyle de hem hayat sigortacılığı hem de bireysel emeklilik alanında çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Türkiye’de bireysel emeklilik sisteminin benimsenmesinin, tanıtılmasının öncülüğünü yapan şirketlerden birisiyiz ve bu alanda ilk çıktığı andan itibaren sektör liderliğimizi sürdürüyoruz.
Bu dönemde özellikle bireysel emeklilikle tasarruf yapma güdüsünü kadınlarımızla özdeşleştirdik. Bu konuda sadece kadına yönelik ürünler yaptık ve sosyal sorumluluk projelerimizde bunu öne çıkardık. Bugün itibariyle toplam bireysel emeklilik sisteminde kadın katılımcı oranı yüzde 42 seviyelerinde bulunuyor. Bizim sistemimizde ise bu oran yüzde 48 erkek yüzde 52 kadın katılımcı şeklindedir. Son dönemlerde ise genç nüfusa ağırlık veriyoruz. Çünkü bu sisteme ne kadar önce giriş yaparsanız, uzun vadeli yatırıma o kadar hızlı ulaşabiliyorsunuz. Bu sistemde ilk yatırılan para en kıymetlidir, çünkü en uzun o paranız değerlenmektedir. Anadolu Hayat olarak hem hayat sigortacılığından hem de bireysel emeklilikten gelen müşteri portföyümüzle, şuan için sigorta şirketleri arasında Türkiye’nin aktif büyüklüğe sahip en büyük şirketiyiz.

Dünya ve ülkemiz kıyaslaması yaptığımızda hayat emeklilik ve bireysel emeklilik oranları nasıl değişim gösteriyor?

Bireysel emeklilik açısından baktığımızda bu alanda biriken fonlar çok kıymetli. Dünya ile karşılaştırdığımızda bakılan nokta burada biriken fonun ülkenin Gayri Safi Milli Hasılası’na oranıdır. Türkiye’nin şu anda GSMH 800 milyar dolarken, burada biriken fonun miktarı ise 75 milyar TL. Bu karşılaştırmaya göre Türkiye’deki oran çok düşük. Dünyaya baktığımızda verilere göre ortalama yüzde 80-90’lar seviyesinde. Bazı ülkelerde ise bu oran yüzde 100’ün üzerinde. Yaklaşık olarak GSMH’ı bizimle yakın olan Hollanda’yı baz alırsak onların biriktirdikleri fon kendi milli gelirlerinin neredeyse iki kadı oranında. Buradaki fonun büyüklüğü ülkelerin kırılganlıklarına da pozitif etki yapan faktördür. Türkiye’de bu açıdan değerlendirdiğimizde alacağımız çok yolumuzun olduğunu söyleyebiliriz. Sigortacılık tarafına baktığımızda ise Türkiye’de şuan hayat sigortacılığı banka ürünleriyle birlikte sunulan risk ürünlerinden oluşuyor. Örnek olarak bir tüketici kredisi aldığınızda onunla beraber size bir de hayat sigortası sunuluyor. Şuan için hayat sigortacılığının en temel ürünü konumunda bulunuyor. Diğer taraftan Anadolu Hayat Emeklilik olarak pek çok kanaldan insanlara hayatın farklı evreleri için karşılaşabilecekleri riskleri bertaraf etmek için kullanılması lazım geldiğini anlatmaya devam ediyoruz. Ancak halen bu ürünler talep edilen değil satılan ürün konumunda bulunuyor. Nitekim ülkemizdeki rakamlara baktığımızda kişi başı pirim üretimi dediğimiz rakam yıllık 17 dolar civarında. Dünyaya ise 3000 dolarlar seviyesinde. Türkiye’de bireysel emeklilik ve hayat sigortası şirketi sayısı 18. Buradaki yabancı şirket oranı ise yüzde 70. Dünyanın en önemli sigorta şirketleri ülkemizde rakibimiz olarak faaliyet gösteriyor. Türkiye’deki ortalama gelirin artacağına dair beklenti ve düşük penetrasyon oranı onların Türkiye’ye yatırımlarının nedeni olarak gösterilebilir. Bu açıdan da baktığımızda ülkemizde bu alanda da alınacak çok yolun olduğunu görebiliriz.

Bireysel emeklilikte 100 TL'ye 25 TL devlet desteği kampanyasının katkıları sektöre nasıl bir katkı sağladı?

2013'te başlayan bu çalışmanın pozitif bir etki gösterdiğini söyleyebiliriz. Uzun vadeli tasarruf sistemleri dünyanın her yerinde devletler tarafından vergi aracı kullanılıp desteklenmektedir. Bu çalışma kapsamında 2013 ile 2016 yılları arasında sisteme 3 milyon kişinin girdiğini görüyoruz.

Genel sektörü değerlendirdiğinizde kendinizi sektörün neresinde konumlandırıyorsunuz? Cirosal ve Pazar payı noktasında verileriniz nelerdir?

Bizim sektörümüzde pazar payı iki türlü değerlendirilmektedir. İlki biriktirilen fon cinsinden pazar payı ki burada yüzde 19 oranı ile bireysel emeklilikte ikinci sırada bulunuyoruz. İkincisi ise katılan kişi sayısı olarak da yüzde 17 oranı ile yine ikinci sıradayız. Fon olarak 14 milyarlık bir ciroya sahipken katılımcı kişi sayısı olarak 1 milyon 142 bin rakamlarına sahibiz.

Burada bir de 2017 yılı başından itibaren kademeli geçiş sistemi ile uygulamaya giren Otomatik Katılım Sisteminden bahsetmek gerekiyor. Otomatik Katılım Sistemi'nin, kapsamındaki pratik çözüm ve yenilikleri ile dördüncü fazı Ocak 2018'de başlayacak. İlk üç faz kapsamında sistemimize 3,5 milyon kişi dahil oldu ve her ay tasarruf yapmaya başladı. Kurumlar için süreçlerini hızlı ve verimli yönetmenin en öncelikli konular arasında olduğunu biliyoruz. Bu nedenle iş ortaklarımızın otomatik katılım için harcayacakları eforu asgari düzeye indirmeyi hedefliyoruz. Çalışan sayısı 50 ile 99 arasında olan yaklaşık 20 bin kurumun bu fazda sisteme dâhil olmasını bekliyoruz. Temmuz 2018 itibariyle 10 ile 49, 1 yıl sonra da 5 ile 9 işçi çalıştıran şirketleri sistemimize dahil edeceğiz. Otomatik katılıma ilişkin tüm süreçleri kolaylaştırmak ve hızlandırmak adına Anadolu Hayat Emeklilik olarak, bordro entegrasyonu çözümümüz ile birlikte online otomatik katılım hizmet ile birkaç dakika içinde otomatik katılıma giriş işlemlerinin tamamlanabileceği bir platformu da kurumların hizmetine sunuyoruz.

Yurtiçi tasarrufları artırarak, güçlü bir ekonomik büyüme modelinin hayata geçirilmesinde önemli rol oynayacak otomatik katılımı, tüm süreçlerin kolaylaştırarak müşterilerin daha hızlı hizmet alabileceği bir yapıya ulaştırmak istiyoruz. Kurumlar, faaliyete geçecek "Online Otomatik Katılım" sayfasından diledikleri anda teklif alarak otomatik katılım sözleşmelerini dijital kanal aracılığıyla oluşturabilecekler. Ayrıca, katılımcıların bireysel emeklilik hesaplarına ilişkin tüm işlemler için kurumlar bordro programları ile entegre çalışabilecekler. İş ortaklarımızın Online Otomatik Katılım ve bordro entegrasyonu ile zaman kazanmasını hedefliyor ve otomatik katılım sürecinde yüklerini hafifletecek pratik çözümler üretmeye devam ediyoruz. Bu yeni faz ile birlikte yaklaşık 1 milyon 400 bin kişinin daha sisteme katılımını öngörüyoruz. Anadolu Hayat Emeklilik olarak, otomatik katılım kapsamında, gerek katılımcı sayısı gerekse fon büyüklüğü anlamında üretim rakamlarının hedeflerimiz doğrultusunda gerçekleştiğini söyleyebilirim.



Nesnelerin bile akıllandığı bu dönemde teknoloji altyapınız ve kurum olarak teknolojiye gerçekleştirdiğiniz yatırımlardan bahseder misiniz?

Anadolu Hayat Emeklilik olarak biz büyük bir transformasyon gerçekleştirmiş durumdayız. Çok sayıdaki müşterimiz ile olan ilişkimizin daha sağlıklı ilerleyebilmesi adına dijitalleşme büyük önem taşıyor. Türkiye'de satış aşamasındaki dijital kanalların ağırlığı henüz istenilen seviyede değil. Hala sistem konvansiyonel kanallarla büyümesini sürdürüyor. Bununda en büyük gerekçesi bizim ürünlerimizin hala talep edilen değil satılan ürünler olması. Satış tarafında dijital yatırımımız istenilen seviyede olmasa da diğer tüm operasyonlarımızı en son teknoloji kapsamında en iyi operasyonel verimlilikle yapabilmek adına en uygun yolun IT yapılanmamız olduğunu biliyoruz. Aksi halde günümüz rekabet koşulları altında hayatta kalmak mümkün değil. Dünyada gerçekleştirilen dijitalizasyon yatırımları gibi bizim sektörümüz adına da dijital yatırımlar hayati önem taşıyor. Dünyada dijitalleşme başarısı göstermiş, sadece dijital kanalları kullanan, bunları hem satış hem de operasyonda kullanarak sağladıkları verimlilikle çok daha rekabetçi hale gelen sektör oyuncularının, konvansiyonel metotlarla bu işi sürdürmeye çalışan sektör oyuncularını ciddi anlamda rekabette geride bıraktıkları bir dönem önümüzde bizi bekliyor. Türkiye'de henüz bu seviyede bir yatırım yok ancak çok yakında olacak. IT dünyasındaki bu gelişmelere bizim de sektör oyuncuları olarak hazır olmamız gerekiyor.

Çok büyük fonları yönettiğimiz sektörümüzü dünya ile karşılaştırdığımızda çok düşük kar marjlarıyla çok yığın operasyon yönettiğimizi söyleyebilirim. Dolayısıyla buradaki verimliliğin sağlanması bizim adımıza hayati öneme sahip. Yeni teknolojilerle el değmeden bu operasyonları yapamazsak, gerekli yatırımları görmezden gelirsek sektör oyuncuları olarak ayakta kalmamız mümkün görünmüyor.

Anadolu Hayat Emeklilik olarak eldeki verilerin korunması anlamında nasıl güvenlik tedbirleri uyguluyorsunuz?

Son 5 yıldır hem dijital dönüşüme hem de güvenlik noktasına ciddi yatırımlar gerçekleştiriyoruz. Verinin güvenliği noktasında belirlenen mevzuatlar doğrultusunda yatırım ve çalışmalar yaparak veri güvenliğini sağlıyoruz. Gün geçtikçe veri hem kurumların hem de ülkelerin en önemli gücü noktasına gelmeye başladı. Biz verilerimizi kendimize ait bir veri merkezimizde ve güvenlikle ilgili kurmuş olduğumuz dedike ekibimizle birlikte sağlıyoruz. Merkezimizde veri güvenliğine yönelik en son teknolojileri takip edip, yenilikleri hızlıca uygulayarak sürekli aktif bir koruma ile hizmet sunuyoruz.

Son olarak sigorta sektörünün geleceği ve yaşanabilecek yenilikler hakkındaki öngörülerinizi alabilir miyiz?

Bunu hem hayat sigortacılık hem de bireysel emeklilik tarafından değerlendirmek lazım. Bireysel emeklilik tarafına baktığımızda son olarak "Online Otomatik Katılım" ile birlikte 3,5 milyon kişinin katılımıyla yaklaşık 10 milyon civarında birey sisteme dâhil olmuş durumda. 30 milyon çalışan sayısını baz alırsak üçte biri sistemde görünüyor. Tüm nüfus olarak düşündüğümüzde bu alanda pasta çok büyük. Önümüzdeki dönemde bu kapsayıcılığı artırmak adına ülkenin toplam ekonomik gelişimi ve gelir seviyesinin artışıyla da doğru orantılı olarak yoğun bir şekilde büyüme gerçekleşeceği öngörüsündeyiz. Hayat sigortası tarafına baktığımızda da buranında gelişmeye açık bir konu olduğunu görüyoruz. Günümüzde kişi başına düşen 17 dolar seviyesindeki rakamların çok daha yukarılara çıkması gerektiğine inanıyoruz. İnsanın hayatının her aşamasında bir hayat sigortasına ihtiyacı vardır. Bunu geride kalanlara olan mesuliyetimiz olarak görmeliyiz. Bize bir şey olursa bizim taahhütlerimizi nasıl karşılayacağımızı düşünmemiz gerekiyor. Bugün bindiğimiz bir aracı trafiğe çıkartmadan nasıl kaskosunu yapıyorsak, çoluk çocuğumuza taahhütlerimiz noktasında bize bir şey olursa onlara karşı olan sorumluluklarımızı hissetmemiz önemli. Hayat sigortası noktasında da alınacak çok yolun olduğunu ve önümüzdeki dönemde bu alanda da artış olacağı öngörüsünü taşıyoruz.



Dijitale doğan şirketler ekonomiye yön verecek!..

Geleneksel işletmeler, bu gelir artışından faydalanabilmek için dijital dönüşümü (DX) gerçekleştirmeye çalışırken, bulut bilişimin yaygınlaşmasının da etkisiyle dijitale doğan şirketler ekonominin yeni liderleri olacak...

Türkiye'nin en hızlı büyüyen veri merkezi Radore, Türkiye'nin dijital olarak doğan şirketlerine en sahipliği yaparak hızla büyümeleri için gereken altyapıyı sağlıyor. IDC verilerine1 göre, önümüzdeki 3-4 yıl içinde dijital dönüşüm ile geleneksel şirketler ve doğrudan dijitale doğan şirketler dünya ekonomisine yön verecek.

Bulundukları sektör ya da konum bağımsız olarak tüm işletmelerin büyümeleri için yaptıkları işte "Dijital Düşünme" yeteneğine sahip olması gerektiğini dile getiren Radore Veri Merkezi Genel Müdürü Sadi Abalı, "Şirketlerin yüzde 78'i ise kendilerinden sonra sektöre giren dijital girişimlerin işlerini ellerinden almasından endişe ediyorlar. Accenture raporuna göre, her 4 işletmeden 3'ü önümüzdeki 3 yıl içinde yeni bir segmentte rekabet edeceklerini tahmin ediyor. Görünen o ki, pek de haksız sayılmazlar. Zira 1955 yılında yayınlanan Fortune 500 listesinin yüzde 85'i günümüzde faaliyetlerini sürdürmüyor. 2000 yılında Fortune 500 listesininse yarısı tarihin tozlu sayfalarında yerini aldı" dedi.

Dijital düşünebilmek ve bilgi teknolojileriyle büyüyebilmek için esnek yapılara ihtiyaç duyulduğunu dile getiren Radore Veri Merkezi Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Zeki Kubilay Akyol, "Önümüzdeki yıllarda tüm dünyada en hızlı gelir artışı bilgi tabanlı ürün ve hizmetlerden gelmesi bekleniyor. Bu büyümenin temelini ise bulut bilişimin sunduğu esnek yapılar oluşturacak. 2020 yılında tüm kurumsal BT altyapı ve yazılımlarının yüzde 67'sinin bulut tabanlı



hizmetlerden oluşacağı öngörülüyor. Artık işletmeler bulutu önceliklendirmek yerine, dijital yapılarını geliştirebilmek için 'sadece bulut' stratejisiyle hareket etmeliler. Böylelikle geleneksel rakiplerine kıyasla pazarda çok daha etkin olabilirler" dedi. Radore'nin de birçok dijitale doğan işletme barındırdığına dikkat çeken Akyol, bu şirketlerin hızla değişen taleplerine en uygun çözümü sunmak için gereken altyapıyı sağladıklarını dile getirdi.

Yapay zekâ ve büyük veri ile emlakta doğru bilgi

Türkiye'nin çok bilgili emlak sitesi Zingat.com'un Kurucu Ortağı ve CTO'su Mehmet Erkek, gayrimenkul sektöründe verinin önemini şu sözlerle ifade etti: "Günümüzde veri, artık petrol değerinde. İçinde bulunduğumuz dijital çağda, büyük verinin şirketleri dönüştürme anlamında ne kadar büyük bir rol oynadığını her geçen gün karşımıza çıkan farklı ihtiyaçlar doğrultusunda deneyimliyoruz. Öyle ki, çok hızlı şekilde gelişen ve değişen bilgi toplumu çağına ayak uyduramayan şirketlerin yaşama şansının kalmadığı bir dönemdeyiz" dedi.

Yapay Zekâ ve Makine Öğrenmesi alanlarındaki gelişmelerin dünyada son yıllarda ciddi bir ivme kazandığına dikkat çeken Mehmet Erkek, "Bu konuların yakın takipçisi ve uygulayıcısı olarak, biz de Zingat.com'da gayrimenkule veri ve teknoloji boyutu kazandırıyoruz. 'Emlak. Bilgi. Güven.' üzerine kurduğumuz platformda yapay zekâ ve büyük veri teknolojilerini kullanarak sektörde kullanıcılarımızın emlak seçimlerinde doğru bilgiye erişmelerini sağlayarak, bu süreçteki deneyimlerini arttırma amaçlı hizmetler ve araçlar sunuyoruz" şeklinde konuştu.

Inovatif yaklaşımıyla sektörde fark yaratan sosyal bahis

Dünyanın ilk sosyal bahis sitesi Tuttur.com'un Scrum Master'ı Emir Seymenoğlu, "Sosyal bahis platformu olarak sektörde fark yaratan yapımız, sektörde değişimlerin öncüsü oldu ve günlük 10 binlerce sosyal etkileşim gerçekleşen bir platforma dönüştü. Rakiplerimiz bu sevilen yapıyı kendi bünyelerine entegre ederek kullanıcı deneyimini artırmaya çalıştılar. Yine sektörde bir ilk olarak ve şu an bile sadece Tuttur.com'da olan 7/24 canlı yardım özelliği ile fark yaratıyoruz. Bununla birlikte kullanıcıların kazançlarını anında banka hesaplarına gönderme garantimiz ile farklılaşabiliyoruz" dedi. Sundukları tüm yeniliklerin ardında önemli bir teknoloji yatırımı olduğunu vurgulayan Seymenoğlu, Tier III standartlarındaki hizmet kalitesi, şehrin merkezindeki konumu ve kapsamlı teknik desteği nedeniyle Radore Veri Merkezi ile çalışmaktan duyduğu memnuniyeti dile getirdi.

Armut, yılın en iyi uygulamaları arasına girdi

Türkiye'de online hizmet sektörünün lideri Armut, IOS mobil uygulamasıyla App Store'un yılın en iyi uygulamalarını seçtiği Best of 2017 listesine girdi. Armut; uygulamalar, trendler, oyunlar ve geliştiriciler kategorilerinde yılın en iyilerini belirleyen listede, en iyiler arasında yer aldı...

Bu yıl Türkiye'nin en hızlı büyüyen ikinci teknoloji markası seçilen Armut, mobil uygulamasını yenileyerek, trend hizmetleri ve favori profesyonelleri seçebilmek gibi özellikler ekledi ve bir önceki yıla göre aktif kullanıcı sayısını yüzde 311, IOS uygulamasını indirenlerin sayısını ise yüzde 283 artırdı. Estetik ara yüzü ve anlaşılır içeriği ile müşterilerinin hayatını kolaylaştırmayı hedefleyen Armut mobil uygulaması 2000'i aşkın kategoride en iyi hizmeti almak için 150.000'i geçen profesyonele en kolay şekilde ulaşmayı sağlıyor. App Store'un yılın en iyi uygulamalarını seçtiği Best of 2017 listesine giren Armut, Apple tarafından yılın en iyi uygulamalarından biri olarak gösteriliyor. Uygulamalar, trendler, oyunlar ve geliştiriciler olmak üzere farklı kategorilerde yılın en iyilerini belirleyen listede bulunmaktan dolayı gurur duyduklarını belirten Armut yöneticileri, bu gibi başarıların yazılım ekibine daha iyi ürünler sunabilmek için motivasyon verdiğini iletti.

Çağrı merkezi pazar büyüklüğü 5,1 milyara, istihdam ise 105 bine ulaştı!..

Çağrı Merkezleri Derneği, 2017 Türkiye Çağrı Merkezi Sektörü pazar verilerini açıkladı. Rapora göre pazar büyüklüğü 2017'de yüzde 13,3 büyüyerek 5,1 milyar TL'ye ulaştı...

Sektörünün bilgi merkezi ve referans noktası olan Çağrı Merkezleri Derneği tarafından her yıl gerçekleştirilen araştırma sonucu 2017 yılı için sektör pazar verileri açıklandı.

Xsights Araştırma ve Danışmanlık proje yönetiminde gerçekleşen araştırmaya göre geçtiğimiz yıl sektörün sağladığı istihdam sayısı 85 bin iken bu yıl yüzde 7'lik büyüme göstererek 91 bin kişiye ulaştı. Takım lideri, yönetici ve idari kadro ile birlikte sayı yaklaşık 105 bin oldu.

Çağrı Merkezleri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Metin Tarakçı, çağrı merkezi pazarının 2018 yılında da büyümeye devam edeceğini belirterek; "Önümüzdeki yıl istihdamın yüzde 5 büyüme oranıyla 110 bine ulaşmasını öngörüyoruz. Bu rakamın 95 binini müşteri temsilcilerinin oluşturması bekleniyor. Çağrı merkezi sektörünün dinamik ve genç bir yapıya sahip olması, ayrıca eğitimli bireyleri istihdam etmesi sektöre esnek çözümler üretebilme kabiliyeti kazandırıyor. Nitekim kurumlar da çağrı merkezinin öneminin farkında ve bu doğrultuda adımlar atıyor. Sektör ayrıca uluslararası hizmet verebilme yetisi sayesinde büyük bir potansiyele sahip" dedi.



Yapılan araştırmaya göre, sektördeki istihdamın yüzde 23'ü telekomünikasyon alanında hizmet veriyor. Onu yüzde 17 ile finans, yüzde 13 ile tüketim ürünleri, yüzde 12 ile eğlence ve medya, yüzde 7 ile perakende noktaları takip ediyor.

İstihdamın yüzde 44'ü üç büyük il dışında

Sektörde istihdamın yüzde 44'ü üç büyük il dışındaki illerde gerçekleşiyor. İlk üç büyük ildeki rakamlar ise şöyle: İstanbul yüzde 39, Ankara yüzde 12, İzmir yüzde 5.

Gelen-giden arama toplamı 2,5 milyar

Çağrı merkezlerinde geçtiğimiz yıl 2,2 milyar gelen/giden arama gerçekleşirken 2017'de bu sayı 2,5 milyar adete yükseldi. Gelen aramaların büyük çoğunluğunu ürün/hizmet bilgisi almak amaçlı yapılan aramalar oluştururken, giden aramaların ise satış/pazarlama amacıyla yapıldığı görülüyor. 2017 yılında gelen aramaların yüzde 59'u ürün/hizmet bilgisi maksatlı yapılırken, yüzde 14'ü teknik destek, yüzde 7'si sipariş/satın alma, yüzde 6'sı işlem ve yüzde 4'ü şikayet yönetimi maksadıyla yapıldı.

Sosyal mecralara entegre oldu

Çağrı merkezi hizmeti sunulan kanallar arasında telefon ilk sırada yer alıyor. Çağrı merkezlerinin yüzde 67'sinin sosyal medya mecralarına entegre olduğu görülüyor.

Müşteri temsilcilerinin yüzde 66'sı kadın

Çağrı merkezlerinde çalışan müşteri temsilcilerinin yüzde 66'sını kadınlar oluşturuyor. Bu oran geçtiğimiz yıl yüzde 64'tü. Çalışanların yaş ortalaması ise 26,5. Çalışanların yüzde 48'i üniversite mezunu. Sektörde müşteri temsilcilerinin ortalama maaşı 1,630 TL iken yüzde 41'i asgari ücret alıyor.

Almanca bilenler artıyor

Yabancı dilde hizmet veren müşteri temsilcilerinin sayısı ise yaklaşık 5 bin 700. Çalışanların yüzde 53'ü Almanca, yüzde 31'i İngilizce, yüzde 11'i Fransızca, yüzde 3'ü Arapça dillerinde hizmet veriyor. Müşteri temsilcilerinin ortalama çalışma süreleri ise 2017 yılında 2 yıl olarak gerçekleşti.

3DEXPERIENCE Forum İstanbul'da üç boyutlu deneyimler sergilendi

3D çözümlerinde dünya lideri Dassault Systèmes, üç boyutlu teknolojiler alanındaki en önemli etkinliklerden biri olan 3DEXPERIENCE Forum Türkiye'yi İstanbul'da gerçekleştirdi...

Shangri-La Bosphorus Otel'de düzenlenen forum, üç boyutlu teknolojiler dünyasındaki son gelişmeleri katılımcılara yansıttı. Etkinlikte özellikle deneyim alanında sergilenen çözümler büyük ilgi gördü.

Etkinliğin konuk konuşmacısı Sabancı Üniversitesi Finans Mükemmellik Merkezi Başkan Yardımcısı ve Kurucu Başkanı Prof. Dr. Özgür Demirtaş idi. Etkinlik Demirtaş'ın renkli açılış konuşmasıyla başlarken, Demirtaş, teknoloji, ekonomi ve dijital dönüşüm hakkında çarpıcı veriler, görüş ve bilgiler paylaştı.

CATIA CEO'su Türkiye'deydi

Dassault Systèmes'teki CATIA markasının CEO'su olan etkinlik için Türkiye'ye geldi.



Laufer, dünyanın en önde gelen tasarım çözümlerinden CATIA'nın başarısının sırrını anlatırken, çözümün bugünü ve geleceği hakkında bilgiler sundu. Laufer, 3DEXPERIENCE platformunun deneyim çağında işbirliğini, tasarımı ve iş zekâsını nasıl geliştirdiğini de aktardı.

Etkinlikte Türk Silahlı Kuvvetleri Vakfı kuruluşu Roketsan ve Dassault Systèmes'in müşterilerinden biri olan otomotiv yedek parçaları imalatı sektöründen Beyçelik Gestamp'ın katılımıyla bir panel de gerçekleştirildi

Deneyim alanlarında üç boyutlu deneyimler yaşandı

Etkinlik kapsamında, 3DEXPERIENCE platformuna dair çözümler de sergilendi, katılımcılar bunu deneyimleme şansını elde etti. Özellikle Passanger Experience, 3D baskı ve 3B tarama gibi üç boyutlu deneyim projeleri etkinlikte yoğun ilgiyle karşılanan ve deneyimleme için önünde sıra oluşan alanlar oldu.



İnovaLİG ödüllerini Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan verdi

Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) Ekonomi Bakanlığı koordinasyonunda düzenlediği ve ülkemizde inovasyon kültürünün yaygınlaşmasında büyük rol oynayan Türkiye İnovasyon ve Girişimcilik Haftasının altıncısı, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımı ile sona erdi.

İstanbul Kongre Merkezinde 6-9 Aralık tarihleri arasında düzenlenen etkinliğe ev sahipliği yapan TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, 2012 yılında ilki yapılan inovasyon haftasının 15 bin kişi ile başladığını hatırlatarak "Bugün 70 bin katılıma ulaştık. Geçen beş senede Küresel İnovasyon Endeksi'nde tam 31 ülkenin önüne geçtik. Bu yıl da 43. sıraya yükseldik. Küresel Girişimcilik Endeksi'nde ise 37. sıradayız. Kat ettiğimiz yol çok büyük. Ancak Türkiye'yi hak ettiği yere, ilk yirmilere ilk onlara, hatta ilk sıraya taşımalıyız" dedi.

Yeni Türkiye, 242 ülkeye ihracat yapıyor

Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın 2012 yılından bu yana katıldığı etkinliklerde inovasyon, girişimcilik ve Ar-Ge konusunda gençlerden firmalara tüm katılımcılara verdiği öğütlerden örnekleri hatırlattı.

Büyükekşi "Genlerimizde saklı olan inovasyon gücüne, potansiyeline işaret ettiniz. 2012 yılından bu yana ekonomimizin geldiği nokta herkesin malumu. İhracatımız artıyor, ekonomimiz büyüyor. Ar-Ge harcamalarında ciddi bir artış söz konusu. Yüksek teknolojinin üretimimizdeki ağırlığı artmaya devam ediyor. Ancak bir de pek göz önünde olmayan başarılarımız var. Bugün 242 ülke ve bölgeye ihracat



yapıyoruz. 177 ülkeye mobilya, 147 ülkeye takım elbise, 159 ülkeye buzdolabı, 121 ülkeye klima ihraç ediyoruz. 96 ülkenin yollarında bu topraklarda üretilen otomobiller yer alıyor. İnşallah kendi otomobilimizi de en yakın zamanda yollarda göreceğiz. 80 ülkeye uçak ve helikopter parçaları gönderiyoruz. Milli uçağımızdan da öte, artık kendi uçak gemimizi yapmayı hedefliyoruz. Sizin liderliğinizde hayata geçen Yeni Türkiye vizyonu, küresel arenadaki yerimizi sağlamlaştırdı. Türkiye'nin 67 bin azimli ihracatçısı adına zatı alilerinize şükranlarımı sunuyorum" dedi.

Hedeflere ulaşmak için üç unsur

Büyükekşi, Türkiye'yi daha büyük hedeflere götürecek üç unsurun; robotlar ve yapay zeka, uzay yarışı ve sosyal medya olduğunu belirterek şunları söyledi: "Yapay zeka ile çalışan bir robot, her dört senede verimliliğini iki kat artırabiliyor. Biz de bu teknolojilere yoğunlaşmalıyız. Yine iletişim amaçlı uydu göndermekten daha fazlasını yapmalı, uzay yarışı içerisinde olmalıyız. Üçüncü olarak da sosyal medyada, Facebook, Twitter, Instagram'da yapılan her paylaşım, aldığı tüm beğenilerin yüzde 50'sini üç saat içerisinde alıyor. Yeryüzünde bundan daha hızlı tepki verilen başka hiçbir şey yok. Biz de ülke olarak, sosyal medyaya adeta bağımlı hale gelmiş durumdayız. İnsanlar, akıllı telefonlarını günde 150 defa kontrol ediyorlar. Gençlerimiz; sosyal medyayı kullanın ama zamanınızı ve sizi tüketmesine asla izin vermeyin. Uygulamaların bağımlısı olmayın, geliştiricisi olun. Dâhiyane hamleler yapın. İz bırakacak, marka olacak işlerin peşinde olun. Size inanıyoruz! Sizlerdeki azim ve güç bizleri ileri götürecek" dedi.

İnovalig ve TİM İnovasyon ödülleri de dağıtıldı

Etkinlikte TİM İnovasyon ve İnovalig ödülleri de dağıtıldı. TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi'nin "Birkaç yıl öce ilk kez İnovalig Ödüllerine başladığımızda460 firma başvurmuştu. Bu yıl 1.000'e yakın başvuru aldık" dediği İnovaLİG ödüllerini Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci ve TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi birlikte verdi.

Estap'tan DCMax!..

1989 yılından beri Türkiye'nin öncü kabinet üreticisi Estap, yeni nesil DCMax veri merkezi kabinetleri ile sıradanlığa meydan okumaya devam ediyor. Tasarımı, estetik ve profesyonel görünümünün yanı sıra dört yöne hareket ettirilebilen 19 profilleri ve 1.500 kg yük taşıma kapasitesiyle DCMax, sunucular için maksimum iç kullanım alanı sağlıyor…

Türkiye kabinet sektöründe Türk Standartları Enstitüsü'nün (TSE) onaylandığı ilk firma olma özelliğiyle sektördeki gücünü kanıtlayan Estap, son teknolojiyi kullanarak geliştirdiği DCMax veri merkezi kabinetleri ile sıradanlığa meydan okuduğunu bir kez daha kanıtlıyor.

Profesyonel kablo yönetimi

Sıcak ve soğuk koridor için kusursuz ve estetik tasarıma sahip DCMax kabinler, kritik veri merkezi altyapıları için güvenilir, esnek ve ölçeklenebilir yüksek performans sunuyor. Yer tasarrufu sağlayarak profesyonel kablo yönetimine de olanak tanıyan DCMax, 1500 kg ağırlığında yük taşımaya uygun konstrüksiyona sahip olmanın ötesinde 1000 kg sismik teste tabi tutularak yük gücünü kanıtlıyor. En iyi hava sirkülasyonu için yüzde 80 perfore ön ve arka kapılarıyla beğeni toplayan Estap DCMax kabinler, 180˚ açılabilen kapılarıyla kullanıcısına kullanım kolaylığı sağlıyor. Estetik ve profesyonel görünümü yüksek performansla taçlandıran DCMax kabinler, IP20 ve IP55 seçenekleriyle Estap'ın üretim bandında hassasiyetin ve kalitenin en yüksek olarak sağlandığı CNC ve robot teknolojisiyle üretiliyor.

Kritik göreve sahip olan Data Center'ların garanti altına alınmış bir performans eşliğinde, güvenilir, esnek ve ölçeklenebilir altyapılar gerektirdiğini savunan Estap, hayata geçirdiği projelerinde enerji verimliliği yüksek, yönetilebilir çözümler sunuyor.

Türkiye'nin en iyi oyunları ödüllerine kavuştu!..

İstanbul Kongre Merkezi'nde düzenlenen Kristal Piksel Video Oyun Ödülleri töreninde Türkiye'nin en iyi oyunları belirlendi. Yılın Oyunu ödülünü Conarium'un geliştiricisi Zoetrope Interactive'in üyeleri ödüllerini Gençlik ve Spor Bakanı Dr. Osman Aşkın Bak ile Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı Mehmet Büyükekşi'nin elinden aldı...

Türkiye Oyun Geliştiricileri Derneği (TOGED) ve ODTÜ TEKNOKENT ATOM işbirliğiyle düzenlenen Kristal Piksel Video Oyun Ödülleri töreni, oyun geliştiricilerinin, sektör temsilcilerinin ve medyanın katılımıyla Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) ev sahipliğinde İstanbul Kongre Merkezi'nde gerçekleştirildi. Gençlik ve Spor Bakanı Dr. Osman Aşkın Bak ile Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı Mehmet Büyükekşi'nin de katıldığı törende Türkiye'de geliştirilen en iyi oyunların geliştiricileri ödüllerine kavuştular.

Kristal Piksel, Türkiye'deki oyun geliştiricilerinin çalışmalarını takdir etmek ve Türkiye'de daha fazla oyun geliştirilmesini teşvik etmek için 2012 yılından beri düzenleniyor. Bu yıl ödül için başvuru yapan 53 oyun arasından jürinin ön değerlendirmesi sonucu finale kalmayı başaran 24 oyun, toplam 11 dalda ödül almak için yarıştı.

Ödül Kazanan Oyunlar

Kristal Piksel Video Oyun Ödülleri töreninde 8 oyun 10 farklı dalda ödül sahibi olurken Zoetrope Interactive'in oyunu Conarium "Yılın Oyunu" ve "En İyi PC Oyunu", Oldmoustache Gameworks'ün haziran ayında çıkan oyunu No70: Eye of Basir ise "Görsel Sanat" ve "İşitsel Sanat" kategorilerinde birer ödül almayı başardı.



Conarium'un geliştiricisi olan Zoetrope Interactive'in üyeleri, ödüllerini Gençlik ve Spor Bakanı Dr. Osman Aşkın Bak ile Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı Mehmet Büyükekşi'nin elinden aldı.

"En İyi Mobil Oyun" ödülünü Binary Games tarafından geliştirilen Newton – Gravity Puzzle, "En İyi VR Oyunu" ödülünü Codemodeon'un geliştirdiği Header Goal VR, "En İyi Ciddi Oyun" ödülünü ise Simsoft tarafından geliştirilen Sınıfta adlı oyun kazandı.

Bağımsız bir geliştirici olan Kabuk Games'in geliştirdiği Alchemist's Castle "Oyun Tasarımı" kategorisinde ödül almayı başarırken, gamebra.in tarafından geliştirilen kubrain "Yenilikçilik", Rocontact Digital Arts tarafından geliştirilen Recontact Istanbul: Eyes of Sky ise "Anlatı" dalında ödüle lâyık görüldü.

Jüri tarafından "Yılın Oyunu" seçilen Conarium'un geliştiricileri, Casual Connect Europe kapsamında düzenlenen uluslararası Indie Prize yarışmasına ön elemeyi atlayarak doğrudan katılma hakkını da elde etti. Oyunun geliştiricileri etkinlik için GIST sponsorluğunda iki adet "all-access pass" bilet ve etkinlik boyunca ücretsiz konaklama kazandılar.

GIST ve Vardiya İletişim Danışmanlığı tarafından organize edilen Kristal Piksel Video Oyun Ödülleri'nin ödül sponsorları GIST, ASUS ve Sony Playstation oldu. İletişim sponsorluğunu setipr'ın yaptığı törenin basın sponsorluğunu Merlin'in Kazanı ve Oyungezer üstlendi.

Samsung Geleceğin Mucitleri Yarışması ödülleri açıklandı

Samsung Geleceğin Mucitleri Yarışması ödülleri açıklandı. İzmir Özel Bornova Bilim Doğa Ortaokulu'ndan Ayşegül Çelik, doğalgaz kaçağının etkilerini ortadan kaldırmak üzere geliştirdiği Gaz Alarmında Tam Güvenlik adlı projesiyle birinci oldu. Çelik ödülünü Kalkınma Bakanı Lütfi Elvan'dan aldı...

"Dünyaya ilham ver, geleceği tasarla" vizyonu doğrultusunda, gençlerin ve çocukların yaratıcılığını geliştirmesine farklı projelerle destek veren Samsung Electronics, Yaratıcı Çocuklar Derneği ve Oflaz Medya Grubu işbirliğiyle düzenlediği "Samsung Geleceğin Mucitleri" bilim yarışması ödül töreni, İnovasyon ve Girişim Haftası ikinci gününde, Kalkınma Bakanı Lütfi Elvan'ın katılımıyla gerçekleştirildi.

Çocuklara bilimi sevdirerek onları yaratıcı düşünmeye ve yeni buluşlar yapmaya teşvik etmek amacıyla ortaokul öğrencileri arasında bu yıl 4'üncüsü gerçekleştirilen yarışmanın birincisi, İzmir Özel Bornova Bilim Doğa Ortaokulu'ndan Ayşegül Çelik oldu. Küçük mucit, tüm Türkiye'den onlarca projenin katıldığı yarışmada birinciliği, doğalgaz kaçağının etkilerini ortadan kaldırmak üzere geliştirdiği Gaz Alarmında Tam Güvenlik adlı projesiyle kazandı.

Projeler...

Bu yıl yarışmaya başvuran yaklaşık 300 proje arasından yapılan ön eleme sonrası, hayal güçlerini kullanarak geliştirdikleri inovatif ve dikkat çekici fikirleriyle, geleceğin 10 mucidi finale kaldı. Finale kalan projeler arasından, İstanbul Erkek Liseliler Eğitim Vakfı Özel Ortaokulu'ndan katılan ve otobanlarda hayvan ölümlerine yol açan kazaları önlemek amacıyla, doğal atıklarla çalışan güneş pilleri tasarlayan Güneş Pilleri Farklı Kulvarlarda adlı proje ikinci oldu. Manisa Gazi Ortaokulu'ndan katılan, yangın anında başta öğrenci yurtları olmak üzere tüm kapalı mekanlarda görsel ve işitsel alarm vererek yangın kapılarının otomatik olarak açılmasını sağlayan Hayata Acil Çıkış adlı proje ise üçüncülük ödülü aldı.

Zyxel İş Ortakları ile büyümeye devam ediyor

Zyxel Türkiye'de gerçekleştirilen bayrak değişimi sonrasında Kanaldan Sorumlu Genel Müdür olarak atanan Tuğba Şişik, firmadaki yeni yapılanma ve ağ teknolojilerindeki yeni trendler hakkında IT Network'in sorulanını yanıtladı...



Tuğba Şişik
Zyxel Kanaldan Sorumlu Genel Müdür

Zyxel 2018'de iş ortakları ile büyüme stratejisi kapsamında hedef büyüttü. Yeni yapı ile ilgili bilgi verir misiniz?

Zyxel Türkiye olarak, 2018 yılında özellikle kurumsal tarafta ciddi bir büyüme hedefliyoruz. Bu hedefe Zypartner olarak adlandırdığımız stratejik iş ortakları ile beraber koşuyoruz. Türkiye'de kurulduğumuz yıldan beri hız kesmeden çözüm ortaklarımıza yatırım yapıyoruz. Onlarla birlikte birçok katma değerli projeye imza attık. 2018 de yeni partner programı hayata geçiriyoruz. Bayi ve çözüm ortağı yapımızı genişletip onlara benzersiz avantajlar sunacağız.

İş ortaklarımızı Zyxel'in süper networking kahramanları olarak görüyoruz. İş ortaklarımızın kullanımına özel bir portalımız bulunmakta. Zypartner'larımız portalde yer alan online satış ve çözüm eğitimlerine katılarak yetkinliklerini geliştirebiliyorlar. Ayrıca iş ortaklarına yönelik özel teşviklerden faydalanabiliyor, demo ürünleri indirimli olarak temin edebiliyorlar. Böylece satış öncesi ve satış sonrası destekler sayesinde, Zyxel'in camiasını her daim yanlarına alarak müşteriye gitmenin verdiği güveni ve konforunu yaşıyorlar.

2018'de kurumsal pazardan mı, bireysel pazar mı beklentiniz yüksek?

Zyxel, ağ teknolojileri alanında ürün ve çözümleri ile ev hayatınızda olduğu kadar iş dünyasında da kilit konumda yer alıyor. Bireylerin ihtiyacı olan ağ çözümleri geliştirdiğimiz gibi kurumların ihtiyaçlarına yönelik ürün ve servisler de sunuyoruz. Bu sebeple her iki segmente de hatırı sayılı oranda yatırım yapıyoruz. Özellikle bu sene bireysel segmentte online pazara önem veriyoruz. Bu alanda ciddi yatırımlar yapmayı planlıyoruz. Retail tarafında büyüme grafiğimiz devam edecek. Retial ve etaile uygun son kullanıcı ürünlerimizi 2018 yılında pazara sunacağız. Zyxel olarak pazarda yine söz sahibi ürünler ile yer almayı sürdüreceğiz. 2018 yılında özellikle kurumsal tarafta ciddi bir büyüme hedefliyoruz.

Zyxel için 2017 nasıl geçti? 2018 hedefleriniz nelerdir?

2017 yılında kurumsal ve bireysel alanda en son yenilikler çerçevesinde başarılı ürünler geliştirerek nihai tüketicinin ve profesyonellerin tercih ettiği lider marka olmayı sürdürdük. İlk 3 çeyreği büyüme ile kapattık, dördüncü çeyrekte hem kurumsal hem de son tüketici tarafında büyüme yakaladık.

2017 yılı açıkçası Zyxel için büyük bir değişim ve dönüşüm yılı oldu. Kanal yapımızda aramıza katılan yeni takım arkadaşları ile ciddi bir büyüme yaşadık. Ayrıca bu yıl yönetimsel olarak Zyxel Avrupa'ya bağlandık. Bu değişikliğin olumlu anlamda yansımalarını gördük. Avrupa'nın bir birimi olarak pazarda daha fazla söz sahibi olacağımıza inanıyor ve Türkiye pazarına ciddi yatırımlar yapmayı sürdürüyoruz.

Yenilenen kurumsal kimliğimiz ile daha dinamik bir yapıya kavuşmuş olan firmamız, "Ağ dünyasındaki iş ortağınız" mottosuyla sektöre yön vermeye devam ediyor. 2018 yılında da gerek kurumsal kanalda, gerek nihai tüketici kanalında ciddi büyüme bekliyoruz. Özellikle kurumsal kanaldaki partner yapılanmamız ile büyük projelere imza atmayı planlıyoruz.

Zyxel ev kullanıcısından, Internet Servis Sağlayıcısı (ISS) kurumlara dek tüm pazar segmentlerine hitap eden ürünler geliştiriyor. En yeni ürünlerimizden birisi olan, Mesh teknolojisine sahip Multy ürün ailesi ile 2018 yılında son kullanıcı kanalında ciddi bir büyüme hedefliyoruz. Zyxel Türkiye Ofisi olarak, 2018'de kamu, özel sektör ve sağlık sektöründe de birçok önemli projeye imza atmayı hedefliyoruz. Buna ek olarak Zyxel, güvenlik çözümleri ile de birçok firmaya altyapı desteği veriyor. 2018'de güvenlik alanında da hizmet verdiğimiz kurumların sayısını artırmayı amaçlıyoruz.

Modem ve ağ teknolojileri alanındaki hayatımızı değiştirecek en yeni trenler nelerdir? (Smart Wi Fİ, Mesh Teknolojisi vb.)

Araştırma şirketi Gartner, bu sene yayımladığı 10 teknoloji trendini üç ana kategori altında topluyor. Bunlar Intelligent (Akıllı), Digital (Dijital) ve Mesh (Ağlar) şeklinde sıralanıyor. Gartner insanların, cihazların, içeriklerin ve hizmetlerin birbirleriyle örgülenmesine hep birden "akıllı dijital ağ" adını veriyor. Akıllı dijital ağ, dijital işi desteklemek için dijital modeller, iş platformları ve zengin ve akıllı bir dizi hizmetle sağlanıyor. Gartner ağ kategorisinde ise (viii) Blockchain, (ix) Olaya Dayalı ve (x) Sürekli Uyarlanan Risk ve Güven konularının trend olmaya devam edeceğini ifade ediyor. Son yıllarda hakkında çokça konuşulan Blockchain için uzun vadede önemli bir potansiyeli olmakla birlikte önümüzdeki birkaç yılda bu hedefe ulaşmasının pek mümkün olduğu düşünülmüyor. 2020 yılına gelindiğinde olay kaynaklı, gerçek zamanlı durum farkındalığının dijital iş çözümlerinin yüzde 80'inde gerekli bir özellik olacağı tahmin ediliyor.

Biz bu veriler ve trendler ışığında sürekli yeni ürünler piyasaya sunmaya devem edeceğiz. Şu aralar odağımızda mesh teknolojisi bulunmakta. Mesh teknolojisine sahip yeni ürünümüz Multy, nihai tüketiciye evinin her noktasında kesintisiz ve yüksek performanslı internet kullanma rahatlığını sunuyor. Büyük mekanlarda gerekirse birden fazla Multy erişim noktası kullanarak Wi-Fi sinyalinin tüm evi tek bir cihazmış gibi kapsamasını sağlayan yüksek performanslı kablosuz bir ürün sunuyoruz.

Multy ailesinin aynı zamanda ISS'leri hedefleyen Multy Pro ürünleri de bulunuyor. Multy Pro, Servis Sağlayıcıların abonelerine uzaktan yönetilebilir Wi-Fi hizmetleri sunmalarını sağlıyor. Bu sayede müşteriye daha önce verilemeyen yeni hizmetler abonelere sunulabilirken, abonelerin deneyimlerini de en üst düzeye çıkarmak mümkün olabiliyor.

Zyxel bu trendler arasında hangi noktada yer alıyor?

Günümüzde bağlantı her şey. Bilgisayarlar birbirine bağlanarak ağları oluşturuyor. İnsanlar akıllı telefonları aracılığı ile her an birbirleri ile iletişim kurabilecekleri bir ağ oluşturmuş durumdalar. Şu anda zaten bazı örneklerini yaşamaya başladığımız nesnelerin interneti - IoT devrimi ile çevremizdeki hemen her nesne ağa bağlı hale gelecek.

İnternete bağlanabilen nesneler çok yakın bir zaman diliminde akıllı ev, akıllı şehir, akıllı fabrika, sürücüsüz araçlar, giyilebilir cihazlar, sağlık uygulamaları ve hassas tarım uygulamaları ile hızla hayatımıza girmeye hazırlanıyorlar.

Her şeyin bağlanabilirlik üzerine yapılandırıldığı bu yeni dönemin gerçekleşebilmesi için internet ve ağ altyapısına ihtiyaç var. İnternete ve ağ altyapısına ihtiyaç duyulan bu alan, her zaman teknolojiye yön veren bir firma olan Zyxel'in de odağında yer alıyor. Zyxel, pazarın talebine uygun ürünler ve çözümler sunarak kurumların ve bireylerin potansiyelini ortaya çıkarmalarını mümkün kılıyor.

McAfee, 2018 yılına damgasını vuracak siber güvenlik trendlerini açıkladı

McAfee, 2018 yılında dikkat edilmesi gereken siber güvenlik trendlerini McAfee Labs 2018 Tehdit Tahminleri Raporu'nda sunuyor. Hızlı bir evrimden geçen yeni nesil fidye yazılımları, güvenlik risklerini beraberinde taşıyan sunucusuz uygulamalar, tüketici gizliliğini hiçe sayan bağlantılı ev cihazları, çocuklar tarafından üretilen dijital içeriklerin gelecekte yaratabileceği riskler ve makine öğrenimi ile hızlanan siber güvenlikte 'silahlanma yarışı' raporun başlıca öne çıkan konuları arasında...

Dünyanın lider internet güvenlik şirketi McAfee, 2018 yılını şekillendirecek 5 temel trendi paylaştığı McAfee Labs 2018 Tehdit Tahminleri Raporu'nu yayınladı. Bu yıl raporda fidye yazılımlarının evrimi, sunucusuz uygulamaların siber güvenliğe olan etkileri, kurumların tüketicileri evlerinde izlemelerine olanak tanıyan teknolojilerin tüketici gizliliğine etkileri, kurumların çocuklar tarafından geliştirilen içerikleri toplaması sonucu uzun dönemde oluşabilecek riskler ve siber güvenlik uzmanları ile siber suçlular arasındaki makine öğrenimi ile yeni inovasyonlar yaratma yarışı yer alıyor.

2017 yılındaki siber tehditlerin artan gücüne dikkat çeken McAfee Baş Teknoloji Sorumlusu Steve Grobman; "Bu yıl fidye yazılımlarının geçirdiği evrim, tehditlerin ne denli agresif bir şekilde kendini yeniden yaratabileceğini ve siber güvenlik uzmanlarının başarılı çalışmalarına siber suçluların ne kadar büyük bir hızla uyum gösterdiklerini ortaya koydu. Siber güvenlik uzmanları makine öğrenimi, derin öğrenme ve yapay zeka gibi yeni nesil teknolojilerle geleceğin güvenlik önlemlerini yaratırken; siber suçlular da bu teknolojilere karşı güçlü teknikler icat ediyor ve uyguluyor. Siber güvenlikte teknolojinin gücüyle beslenen insan zekası, siber güvenlik ekipleri ile siber saldırı düzenleyenler arasındaki yarışta kazanmayı garantileyen faktör olmaya devam edecek" dedi.

Siber suç ve IT evrimine dair güncel trendleri inceleyen rapor, McAfee Labs, McAfee Gelişmiş Tehdit Araştırma Birimi ve McAfee CTO Birimi başta olmak üzere kurum içinden pek çok fikir önderinin bilgisi, deneyimi ve görüşlerine yer veriyor. Kurumların işlerini geliştirmeleri ve daha iyi güvenlik önlemleri almaları için yeni nesil teknolojilere dair verileri paylaşıyor ve geleceğe ışık tutuyor.

Makine öğrenimi ile siber güvenlik ekipleri ve siber suçlular arasındaki "silahlanma yarışı" kızışıyor

Makine öğrenimi, güvenlik açıklarını, şüpheli davranışları ve zero-day saldırılarını tespit etmek ve düzeltmek üzere devasa boyuttaki verileri işleyebilir ve büyük ölçekli operasyonlar gerçekleştirebilir. Aynı zamanda siber suçlular da koruma tekniklerinden öğrenimler elde etmek, tehdit tespit modellerini etkisiz hale getirmek ve siber güvenlik uzmanları güvenlik açıklarına bir yama geliştiremeden bu açıkları kendi çıkarları için kullanmak gibi pek çok konuda makine öğreniminden yararlanıyor.

Bu yarışı kazanmak için kurumların insan gücünün stratejik zekâsından yararlanarak makine tabanlı kararlar alması ve tehditlere karşı yanıtlarını buna göre düzenlemesi gerekiyor. Ancak bu şekilde kurumlar, saldırıların hangi şekillerde gerçekleşebileceğini, bu yöntem daha önce hiç uygulanmamış olsa dahi, anlayabilir ve öngörebilir.

Fidye yazılımı, geleneksel dolandırıcılık yöntemleri yerine yeni hedef kitleler, teknolojiler ve amaçlar ekseninde değişimden geçiyor

Geleneksel fidye yazılımı yöntemleri, daha güçlü güvenlik önlemleri, daha bilinçli insan kaynağı ve stratejiler sayesinde kârlılığını kaybediyor. Siber suçlular da geleneksel yöntemler yerine daha kârlı olan yüksek net-değerine sahip kişileri, bağlı cihazları ve kurumları hedef almaya başlıyor.

Bu dönüşüm ile birlikte fidye yazılımları bireylerin dolandırılması yerine, kurumlara siber şantaj yapılması ve yıkıcı etkiler yaratılmasına uzanan yeni hedefler için kullanılmaya başlandı. Bu doğrultuda siber sigorta pazarı da hızla büyüyor.

Sunucusuz uygulamalar zamandan ve maliyetten tasarruf sağlarken, bunları kullanan kurumların saldırıya açık alanını da genişletiyor

Sunucusuz uygulamalar sayesinde bugün hizmetlerin daha hızlı faturalandırılması gibi pek çok işi daha geniş bir eksende yönetmek mümkün. Ancak bunlar, yetki yükseltme (privilege escalation) ve uygulama bağlantıları (application dependencies) kullanılarak gerçekleştirilen saldırılara açıklardır. Ayrıca sunucusuz mimarinin ölçeklendirme yapamayarak maliyetli hizmet kesilmelerine neden olan 'brute force' DoS (Denial of Service) saldırılarına ve bir ağ içerisindeki veri transferine yapılan saldırılara uğramaları da daha muhtemel.

Bu nedenle sunucusuz uygulamalarda işlev geliştirme ve dağıtımı süreçlerine gerekli güvenlik önlemleri entegre edilmeli, ölçeklenebilirlik özellikleri eklenmeli ve ağ trafiği VPN ve şifreleme ile koruma altına alınmalı.

İnternet bağlantılı ev cihazları ile kişisel bilgiler açığa çıkıyor

Şirketler pazarlama faaliyetlerinin başarısını artırmak üzere cihaz sahiplerinin satın alma ihtiyaçları ve tercihlerini anlamak için tüketici davranışlarını daha yakından inceleme eğilimi taşıyor. Tüketiciler nadiren gizlilik sözleşmelerini okuduğu için de şirketler bu sözleşmeleri sürekli olarak daha fazla bilgi edinmek için değiştirmek ve bu bilgileri gelirlerini artırmak üzere kullanmaya yöneliyor.

McAfee, mevcut yasaları ihlal edip karşılığında ceza ödeyerek bu tür eylemlere devam eden ve bu sayede kâr sağlamayı hedefleyen şirketler için yeni yaptırımlar uygulanacağına inanıyor.

Çocuklara ait dijital içerikleri toplayan şirketler uzun dönemde itibar kaybına uğrayabilir

Kullanıcı uygulamalarının başarısını artırmak için şirketler genç kullanıcılar tarafından geliştirilen içerikleri toplama konusunda her geçen gün daha rekabetçi oluyor. 2018 yılında aileler çocuklar tarafından üretilen dijital içeriği kendi çıkarları için kullanan kurumlar hakkında daha bilinçli olacak ve bu tür uygulamaların uzun vadede çocukları için yaratabileceği potansiyel risklerin farkında olarak hareket edecekler.

McAfee, geleceğin yetişkinlerinin 'dijital yüklerinden' dolayı sıkıntı yaşayabileceğine inanıyor. Çünkü bugün çocuklar ve aileleri, sınırları henüz kesin kurallarla belirlenmemiş olan bir ortamda, kişisel bilgilerin iç içe geçmesini sağlayan kullanıcı ara yüzlerine sahip uygulamalarda geliştirilen kullanıcı içeriklerinin şirketler tarafından gelecek dönemde sömürülebileceğinin farkında değiller.

Yoğun rekabetin yaşandığı uygulama evreninde, geleceği öngören uygulama ve hizmet sağlayıcıları marka itibarını korumanın öneminin farkına varacak. Uygulama bağımlılığı yaratmak için agresif yöntemler geliştirmek yerine ailelerle birlikte çalışmayı ve bu eğitim seferberliğinde onlara yol arkadaşı olmayı seçecek.



Ayda 1.1 milyondan fazla sisteme bulaşan siber suç ağı çökertildi

Global antivirüs yazılım kuruluşu ESET, Microsoft, ABD Federal Polisi FBI, Uluslararası Polis Teşkilatı Interpol ve Avrupa Polis Teşkilatı Europol işbirliğiyle, Gamarue olarak bilinen büyük bir botnet işlevsiz hale getirildi. 2011 yılından beri etkin olan Gamarue, global düzeyde ayda 1.1 milyondan fazla sisteme bulaşıyordu...

Koordineli devre dışı bırakma operasyonu 29 Kasım 2017 tarihinde başladı ve bu ortak çabanın sonucunda, son altı aydır global düzeyde ayda 1.1 milyondan fazla sisteme bulaştığı raporlanan siber suç ağı işlevsiz hale getirildi.

ESET ve Microsoft araştırmacıları, grubun zararlı etkinliğini durdurmaya yardımcı olmak için teknik analiz, istatistiki bilgiler ve komuta kontrol (C&C) sunucularının bilinen alan adlarını paylaştı. ESET ayrıca, zararlı yazılımın ve kullanıcılar üzerindeki etkisinin son birkaç yıldır devamlı olarak izlenmesinden elde edilen Gamarue'ya ilişkin geçmiş bilgilerini paylaştı.

Gamarue nedir?

ESET tarafından teknik olarak "Win32/TrojanDownloader.Wauchos" olarak tanımlanan Gamarue kötü amaçlı yazılım ailesi, sahibinin özel eklentiler oluşturmasına ve kullanmasına olanak sağlayan özelleştirilebilir bir botdur. Bir eklenti, siber suçlunun kullanıcıların web formlarında girdiği içeriği çalmasına izin verirken, bir diğeri ise suçluların, açığa düşen sistemleri kontrol etmesine olanak tanıyor. Siber suçlular tarafından Eylül 2011'de oluşturulan ve yer altı forumlarında bir



suç kiti olarak satılan Gamarue ailesinin amacı, kimlik bilgilerini çalmak ve kullanıcıların sistemlerine ek zararlı yazılımlar indirmek ve yüklemekti.

Popülerliği, ortalıkta bir takım bağımsız Gamarue botnetlerinin türemesi ile sonuçlandı. ESET, örneklerinin, sosyal medya, anında mesajlaşma, çıkarılabilir medya, istenmeyen posta ve istismar kitleri aracılığıyla dünya çapında dağıldığını tespit etti.

Nasıl çökertildi?

ESET araştırmacıları, ESET Threat Intelligence hizmetini kullanarak tehdidin C&C sunucusu ile iletişim kurabilen özel bir bot oluşturmayı başardılar. Bu sayede, ESET ve Microsoft, Gamarue'nun botnetlerini yakından takip edebildi, mağdurların bilgisayarlarına neler yüklendiğini tespit etti ve C&C sunucularını takip altına alarak çökertilmelerine yardımcı olacak verileri toplamayı başardı. İki şirket, siber suçlularca C&C sunucuları tarafından kullanılan tüm alan adlarının bir listesini çıkardı.

Davranış değişiklikleri takibi zorlaştırıyor

"Gamarue ya da ESET'te bizim kullandığımız adıyla Wauchos, son dönemde en çok saptanan zararlı yazılım ailelerinden biri olmuştu" açıklamasını yapan ESET Güvenlik Araştırmacısı Jean-Ian Boutin, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu nedenle Microsoft, ona karşı ortak çalışma teklifinde bulunduğunda, müşterilerimizin ve genel halkın güvenliğini sağlamak için düşünmeden kabul ettik. Bu tehdit birkaç yıldır varlığını sürdürüyor ve sürekli kendisini geliştiriyor ki bu da takip etmeyi zorlaştırıyordu. Ancak ESET Threat Intelligence hizmetini kullanarak ve Microsoft araştırmacılarıyla işbirliği içinde çalışarak, zararlı yazılım davranışlarındaki değişiklikleri takip edebildik ve sonuç olarak bu çökertme çabalarında çok değerli ve eyleme geçirilebilir veriler sağladık."

HPE Aruba, Gartner'ın Magic Quadrant'ında 'Lider' olarak gösterildi

Aruba, Gartner'da ve Kritik Özellikler Raporunda altı kullanım durumunun hepsinde 'Lider' olarak gösterildi...

Bir Hewlett Packard Enterprise şirketi olan Aruba ilk kez, 'Kritik Özellikler' raporunda altı kullanım durumunun hepsinin üst üste konulmasından sonra Gartner'ın 'Kablolu ve Kablosuz LAN Erişimi Altyapısı için Magic Quadrant'ında lider olarak gösterildi. Aruba, uzun süredir öncü olan Cisco'yu geride bırakarak, 'Kritik Özellikler' raporu ile birlikte altı kullanım durumunun hepsinde 1 numara oldu, burada altı kurumsal kullanım durumunda çeşitli ağ nitelikleri ile 16 üretici değerlendiriliyor. Tüm kullanım durumlarında bir üreticinin lider olması ilk kez görülen bir durum. Aruba, önceki 'Kablosuz LAN Erişim Altyapısı için Gartner Magic Quadrant'ı da dahil olmak üzere, piyasada 12 yıldır art arda lider olarak konumlandırıldı.

Gartner, Aruba'nın her kullanım durumunda Cisco'dan daha yüksek puan aldığını, bunun bu araştırmanın dört sürümünde ilk kez olduğunu, kablolu ve kablosuz LAN erişimi için Aruba'nın dünyanın zirvedeki ağ üreticisi olarak konumlandığını belirtti. Rapora göre Aruba, piyasadaki en geniş kablolu ve kablosuz erişim katmanı portföylerinden birine sahip ve Gartner, kuruluşların bunu global olarak tüm kampüs dağıtımlarında düşünmelerini öneriyor.

Ayrıca,
- Aruba'nın AirWave ve ClearPass'ı, piyasada en tam çözümlerden biri olarak duruyor
- Gartner, konuk erişimi, cihaz profili oluşturma, duruş değerlendirmesi, işe alım ve işe alıştırma fonksiyonları sağlayan Aruba'nın ClearPass'inden müşterilerinin yüksek derece memnuniyetlerini bildirdiğini belirtiyor.
- Çok üreticili ortamlarda yönetimi basitleştiren ALE ve Cisco gibi HPE dışı cihazlar için de destek veren Aruba'nın yönetim ve servis uygulamaları (Airwave, ClearPass, IMC ve Meridian), önemli bir güç olarak gösteriliyor
- Niara ve Rasa Networks'ün satın alınması, Aruba'nın ağ trafiği ve güvenliği izleme özelliklerini güçlendiriyor.

Güvenlik uzmanları uyarıyor: Nicehash'e düzenlenen saldırı, son Bitcoin hırsızlığı olmayacak!..

Nicehash Bitcoin borsasına yapılan hack saldırısı sonucu çalınan 64 milyon dolar değerindeki Bitcoin, Forcepoint 2018 Güvenlik Öngörülerini doğrularken, siber suçluların kripto para birimlerine ilgisinin hızla arttığını gösteriyor...

Bitcoin'in 15 bin dolara yaklaşan değeri, kripto paraya karşı yapılan siber saldırılara hız kazandırdı. Her geçen gün daha sofistike hâle gelen saldırıların son kurbanı ise Slovenya merkezli kripto para borsası Nicehash oldu. Yetkililerin ifadesinde karmaşık bir sosyal mühendislik süreci sonrası, profesyonel yöntemlerle gerçekleştirildiğini belirttiği saldırıda, Nicehash'in açıklamasına göre saldırı sırasında değeri 60 milyon dolardan fazla olan yaklaşık 4.700 Bitcoin çalındı.

Saldırı sonrası tüm işlemleri durduran Nicehash yetkilileri, resmi yetkililerle konuyu araştırmaya devam ederken, kullanıcılara da acil olarak giriş bilgilerini değiştirmeleri tavsiye edildi. Dünyanın en büyük vadeli işlem borsası CME'nin Bitcoin ile vadeli işlemlere başlamayı planladığı günden sadece sekiz gün önce böyle bir saldırının gerçekleşmesi zamanlama açısından dikkat çekiyor. Benzer şekilde, The Cboe Futures Exchange de 10 Aralık'ta Bitcoin ile vadeli işlemlere başlamayı planlıyor.

"Saldırılar, Forcepoint 2018 Güvenlik Öngörüleri Raporu'nu doğruluyor!"

Forcepoint, yayımladığı 2018 Güvenlik Öngörüleri Raporu'nda kripto para borsalarındaki kullanıcı bilgilerini hedefleyen kötü niyetli yazılımların sayısının artacağını ve blockchain tabanlı teknolojiler kullanan sistemlerdeki zayıf noktaların siber suçluların yeni ilgi odağı hâline geleceğini öngörmüştü. Forcepoint Labs, bu saldırıdan sadece birkaç gün önce e-ticaret ve kripto para odaklı çalışan Quant adlı kötü niyetli yazılımın yeniden aktif olduğunu tespit etmişti.

Son dört gün içinde, Nicehash hack saldırısı ve Quant'ın geri dönüşüyle büyük ölçekli iki Bitcoin hırsızlığı yaşandığına dikkat çeken Forcepoint Baş Bilimcisi Dr. Richard Ford, "Siber hırsızlar henüz mesaiye yeni başladı" dedi ve ekledi: "Forcepoint'in 2018 Güvenlik Öngörüleri Raporu'nda, kripto para birimlerine karşı gerçekleştirilen bu gibi saldırıların risklerini özellikle vurguladık. Bitcoin'in maddi değeri 15 bin doların üstünde seyretmeye başlarken, hem hacker'lar hem de ülkeler düzeyinde siber saldırılar için iştah açan bir hedef olarak cazibesi artacak."

"Çalıntı Bitcoin'i aklamak, normal para birimlerini aklamaktan kolay"

Bitcoin'in hızla artan değerine karşın, yatırım yapmayı düşünenlerin kripto para hakkında bazı gerçekleri kabullenmesi gerektiğini belirten Ford, "Kripto para bir sihir ya da büyü değil; tıpkı normal para birimleri gibi çalınabiliyor ve üstelik çalıntı paranın aklanarak piyasaya döndürülmesi de standart paraya göre daha kolay" diye uyardı. Ford, anonim olmasıyla ün kazanmış bir kripto para birimini nasıl korunacağına dair görüşlerini de şöyle dile getirdi: "Öncelikle hem bireysel kullanıcıların hem de şirketlerin, korumak istedikleri varlığın değerliyle orantılı tedbirler almaları gerekiyor. Bu da sadece geleneksel güvenlik metotlarını devreye almakla yetinmemek; paraya dönüştürülmesi bu kadar kolay olan çok yüksek hacimlerdeki varlığa erişimi bulunan kötü niyetli uzmanlara ve tehdit arz eden harici iş ortaklarına karşı dikkatli olmak demek. Önümüzdeki yıl için öngörülerimizde değişiklik yok; bu tür saldırılar henüz yeni başlıyor ve 2018'de artarak devam edecek."

2018'de tek hedef Bitcoin olmayacak

Forcepoint 2018 Güvenlik Öngörüleri Raporu başta kripto para birimleri, Nesnelerin İnterneti ve veri gizliliği gibi yükselen teknoloji trendleri olmak üzere, gelecek yılın siber güvenlik gündemini oluşturacak öngörüleri detaylandırıyor.

LaCie kaybolan veriyi ücretsiz geri getirecek!..

Geçtiğimiz yıllarda Seagate tarafından satın alınan üst düzey depolama çözümleri üreticisi olan LaCie, ürünleriyle birlikte 2, 3 ve 5 yıllık veri kurtarma hizmetini ücretsiz sunmaya başladı...

Profesyonel veri depolama çözümleri üreticisi LaCie, yeni nesil ürünlerini ücretsiz veri kurtarma hizmetiyle birlikte sunmaya başladı. LaCie Türkiye Yöneticisi Erhan Arslan, veri kurtarma başarılarının yüzde 95 olduğunu belirterek, kurtarılan verilerin 15 iş günü içinde kullanıcılara teslim edildiğini söyledi.

LaCie Türkiye Yöneticisi Erhan Arslan, veriyi güvenle depolayabilmek kadar koruyabilmenin de önemine değinerek "Kaybedilen veriler kişi ve kurumların geçmişi ve geleceği için kötü sonuçlara yol açabiliyor. Taşınabilir disklerimizi suya, toza, basınca ve darbeye karşı dayanıklı şekilde üretiyor olsak da bazı öngörülemeyen kazalar yaşanabiliyor. Bu yüzden doğal afet ve mekanik arıza nedeniyle veya kazara oluşabilecek veri kayıplarına karşın ücretsiz veri kurtarma hizmeti vermeye başladık" dedi.

Ücretsiz veri kurtarma hizmeti olan Rescue, LaCie Rugged USB-C'de 2 yıl, LaCie Rugged Thunderbolt USB-C'de 3 yıl, LaCie Desktop Thunderbolt3 ürünlerinde ise 5 yıl geçerli olacak.

İşlemler 15 gün içinde tamamlanıyor!

Diski zarar gören ve verilerine ulaşamayan kullanıcılar internet üzerinden dolduracakları form ile diskin kendilerinden alınmasını sağlayacak. Veri kurtarma merkezine gönderilen diskte yer alan içerikler kurtarılabiliyorsa ki yüzde 95 başarı oranı var, 15 iş gününde kullanıcıya ulaştırılıyor.

Her yıl 4 kullanıcıdan 1'i veri kaybı yaşıyor!

Araştırmalara göre dünyada her yıl dört bilgisayar kullanıcısından birinin sahip olduğu dijital verinin tamamını ya da bir kısmını kaybettiğini ifade eden Arslan, bu kayıpların yüzde 29'unun kullanıcı hatalarından kaynaklandığını söyledi.

Arslan, kullanıcıların sadece yüzde 17'sinin verilerini düzenli olarak yedeklediğini de sözlerine ekledi.

Verifone Yazarkasa POS Ailesinin yeni üyesi: Verifone VX680 ECR

Türk Mühendislerin İmzası ile Verifone'dan İnovatif Yazarkasa POS Cihazı: VX680 ECR Ödeme sistemleri lideri Verifone, tüm yazılım ve donanımı Verifone'un Türk mühendisleri tarafından geliştirilen Mobil Yazarkasa POS cihazı VX680 ECR'ı Türkiye'de satışa sunmaya başladı...

Verifone müşterilerinin hayatını kolaylaştırmaya devam ediyor. Ödeme sistemleri liderinin Türk Mühendisleri tarafından geliştirilen mobil yazarkasa POS cihazı VX680 ECR; taşınabilirliği, kullanım kolaylığı ve güvenliğiyle hem müşterilerin hem de esnafın ödeme işlemlerinde kolaylık sağlıyor. VX680 ECR, TÜBİTAK'ın yanı sıra GİB (Gelir İdaresi Başkanlığı) tarafından da onaylı. Verifone VX680 ECR; yemek kartı, kupon, sadakat uygulamaları ve kampanyalar ile kullanıcısına özel bir ödeme deneyimi sunuyor. Ayrıca Verifone, Türkiye'de Veri Merkezi bünyesinde 2013 yılından beri TSM (Güvenli Servis Sağlayıcı) hizmeti veriyor. Verifone, TSM merkeziyle tüm sektöre hizmet verirken, farklı uygulamaları daha etkin biçimde hayata geçirip işletmenin ek gelir kazanmasına da olanak sağlıyor. TSM merkezi satış, operasyon, faturalama, bakım onarım süreçlerinde de kullanılabiliyor. Türkiye'nin ilk TSM servisine sahip Verifone, 5 yıldır veri aktarımında ekstra güvenlik ve kolaylık sağlıyor. TÜBİTAK ve GİB(Gelir İdaresi Başkanlığı) onaylı yüzde yüz Verifone üretimi VX680 ECR mobil yazarkasa POS ile birlikte Verifone, mobil ve masaüstü yazarkasa seçenekleri ile artık her ihtiyaca karşılık veriyor.



İster işletmede ister sahada!

Tüm bankalardan hızlı ödeme alabilmesi sayesinde sıra beklemeyi azaltan VX680 ECR minimal tasarımı ve hafifliğiyle ister mağaza ya da işletmede, ister sahada her an kolaylıkla taşınabiliyor. NFC temassız işlemleri destekleyen VX680 ECR, PCI PTS 3.X onayı ve VeriShield uçtan uca şifreleme teknolojisiyle, güvenlikten taviz vermiyor. NFC temassız işlemleri de destekleyen VX680 ECR, bankacılık uygulamaları, restoran otomasyonu, Verifone Perakende Çözümü, Zubizu uygulaması, kontör yükleme, kupon sadakat uygulamaları ve kampanyalarıyla da hem işletmeciye, hem de müşteriye özel bir ödeme deneyimi sunarak ödeme teknolojilerinde çıtayı yükseltiyor.

Verifone VX680 ECR'ın aydınlatmalı tuş takımı, "Splash Resistance" (ani ve az miktarda sıvı sıçramalarına karşın kısa süreli koruma) özelliğiyle özellikle sahada çalışırken meydana gelebilecek kazalara karşı cihazı koruyor. 400 MHz ARM11 32-bit RISC işlemciye sahip VX680 ECR, güçlü işlemcisi sayesinde ödeme işlemlerini daha hızlı bir şekilde gerçekleştirerek beklemelerin önüne geçiyor. Bütün bunlara ek olarak, kart yıpranmasını engelleyen çip okuyucusu (Landed SCR) teknolojisine de sahip olan VX 680, yüz binlerce kez işlem yapabilme olanağı sunarak, kullanıcılarına tasarruf sağlıyor. Verifone'un ürün portföyü, mali modülü Türk mühendisleri tarafından yazılmış olan Mobil Yazarkasa POS VX680 ECR'la tamamlanıyor.

Veri müşteriye, e-dönüşüm geleceğe odaklı!..

İstanbul Bilişim Kongresi, bu yıl 11'inci kez Kadir Has Üniversitesi Cibali Kampüsü'nde gerçekleştirildi. "Veri Odaklı E-Dönüşümün Ayak Sesleri" teması ile düzenlenen Kongre, yoğun bir katılımla izlendi. Etkinliğe ana sponsor olarak destek veren E-GÜVEN, Blockchain ile e-imzayı entegre edeceğini duyurdu...

Türkiye'nin bilişim toplumu olma yolundaki ilerlemesine katkı sunmayı ve e-dönüşüme hız vermeyi hedefleyen İstanbul Bilişim Kongresi tarafından düzenlenen Kongre, yoğun katılımla gerçekleştirildi. Etkinlikte; e-dönüşüm, verinin güvenli sunulması, veri madenciliği, Sanayi 4.0, Türk modeli girişimcilik, yatırım ile Blockchain, Bitcoin ve e-para konuları değerlendirildi. Konuşmacılar, teknoloji alanında yaşanan son gelişmeleri, yeni eğilimleri, hayatı kolaylaştıran teknolojileri ve e-dönüşüm konusunda yapılan çalışmaları katılımcılar ile paylaştı.

2020'de internete bağlı 32 milyar cihaz dünyadaki verilerin % 10'unu oluşturacak

İstanbul Bilişim Kongresi'nde konuşan E-GÜVEN İş Geliştirme, Satış ve Pazarlama Direktörü Ayşegül Topoğlu Tüzün, teknolojinin gelişimi ile veri merkezli dönüşümün işletmelerin odağına girdiğine dikkat çekti. Dijital çağın sunduğu araçları iş modellerine dâhil eden işletmelerin, daha iyi hizmet vermek, ürün ve çözümlerde farklılaşmak, yoğun rekabette öne çıkmak için veriyi yoğun bir şekilde kullandığını vurguladı. Bu alanda yapılan araştırmalara da atıfta bulunan Tüzün, 2020 yılına gelindiğinde, internete bağlı cihaz sayısının 32 milyara ulaşacağını ve bu cihazların dünyadaki verilerin yüzde 10'unu oluşturacağını söyledi.

Veri merkezi pazarı 50 milyar doları aşacak

Küresel ölçekteki veri artışının 4,4 trilyon gigabayttan 44 trilyon gigabayta çıkarak 10 kat büyümesinin beklendiğini, veri merkezi pazarının 50 milyar doları aşacağının öngörüldüğünü ifade eden Tüzün, "Veri miktarı her geçen gün artıyor. Veri temelli e-Devlet stratejisi çerçevesinde başlatılan e-dönüşüm uygulamaları ise kamunun ve özel şirketlerin dönüşerek işlevselliklerini artırmalarını sağlarken, bireylerin de yararlanmak istedikleri hizmetlere kolay ve güvenli bir şekilde ulaşabilmelerini mümkün kılıyor. E-dönüşüm; finans, sağlık, bilişim, eğitim, savunma, enerji, imalat, emlak, gıda, ilaç gibi bütün sektörlerde etkin bir şekilde hayatımızın içinde yer alıyor ve bu dönüşüm ölçek bağımsız tüm şirketleri kapsıyor. E-dönüşüm uygulamalarından yararlanan şirket sayısı giderek artıyor" dedi.

VMware 2018 mali yılı üçüncü çeyrek sonuçlarını açıkladı

Gelirler geçtiğimiz yıla göre yüzde 11 artarak 1,98 milyar dolara ulaştı. Başarılı sonuçlara, VMware'in geniş ürün portföyü ve kapsamlı hizmet alanında sürdürdüğü çalışmaları sayesinde ulaşıldı...

Bulut altyapısı ve kurumsal mobilite alanının küresel oyuncularından VMware Inc., 2018 mali yılı üçüncü çeyrek finansal sonuçlarını açıkladı: • Gelir miktarı 2016 yılının üçüncü çeyreğine göre yüzde 11 artarak 1,98 milyar dolara ulaştı. • Lisans gelirleri ise 2016 yılının üçüncü çeyreğine kıyasla yüzde 14 artarak 785 milyon dolara ulaştı. • Çeyrek için GKGMİ (Genel Kabul Görmüş Muhasebe İlkeleri) net gelir miktarı 443 milyar dolar iken seyreltilmiş hisse başına ise 1,07 dolar oldu. Bu rakam 2016 verileriyle karşılaştırıldığında 319 milyon dolar olan gelir miktarı ya da bir başka deyişle seyreltilmiş hisse başına 0,75 dolarlık değer ile yüzde 43'lük bir artış yaşadı. GKGMİ dışı net kar ise bu çeyrekte 553 milyon dolar, bir başka deyişle seyreltilmiş hisse başına 1,34 dolara ulaşıp 2016'nın 485 milyon dolarlık net gelir ve 1,14 dolarlık seyreltilmiş hisse değerinin yüzde 17 üzerine çıktı. • GKGMİ işletme karı üçüncü çeyrek için 465 milyon dolar oldu, bu rakam 2016'nın



üçüncü çeyrek verilerine göre yüzde 22 artmış durumda. GKGMİ dışı işletme karı ise 689 milyon dolara ulaşıp 2016'yla kıyaslandığında yüzde 16'lık bir artış yakaladı. • İşletme nakit akımı miktarı üçüncü çeyrek için 970 milyon dolardı. Serbest nakit akımı miktarı ise 911 milyon dolardı. • Nakit, nakit benzerleri ve kısa vadeli yatırımlar 11,6 milyar dolar iken 3 Kasım 2017 itibariyle peşin elde edilen gelir 5,6 milyar dolar oldu. • Toplam gelir ile toplam peşin elde edilen gelirdeki ardışık değişim bir önceki yıla göre yüzde 21'lik bir artış yakaladı. • Lisans gelirleri ile peşin elde edilen lisans gelirlerindeki ardışık değişim bir önceki yıla göre yüzde 16 arttı.

VMware CEO'su Pat Gelsinger konuyla ilgili olarak "Çok güçlü bir VMworld döneminin ardından inovasyon ve müşterilerimizin karmaşık sorunlarına çözüm bulma hedefiyle yarattığımız yeni ürünlerimizi ve hizmetlerimizi tanıttığımız için çok heyecanlıyız. Üçüncü çeyrek sonuçlarımızdan fazlasıyla memnunuz. VMware olarak ana stratejimiz ürün ve hizmet portföyümüzü seçen müşterilerimize kulak vererek onların işlerini kolaylaştıracak çözümler sunmaya devam etmek" dedi.

VMware CFO'su ve Başkan Yardımcısı Zane Rowe ise "VMware bu çeyreği çok güçlü bir şekilde geride bıraktı. Ulaştığımız rakamlar hem kurum içi hem de hibrit-bulut yazılım çözümlerinde VMware'i stratejik bir iş ortağı olarak seçen müşterilerimizin güveni yansıtıyor" diyerek üçüncü çeyrek sonuçlarını değerlendirdi.

Recep Palamut: "2023 hedefleri için Bilişim Sektörü 160 milyar dolara ulaşmalı"

Yazılım sektörünün, tüm sektörlere hizmet üretebilmesi ve kalkınmanın lokomotifi konumunda olması, sektör içinde kuvvetli bir rekabetin oluşmasına neden oluyor. CPM Yazılım Yönetim Kurulu Başkanı Recep Palamut, Türkiye'nin 2023 yılında en büyük 10 ekonomi içinde olabilmesi için bilişim sektörünün 160 milyar dolara ulaşması gerektiğini söylüyor...

YASAD'ın verilerine göre konuşan CPM Yazılım Yönetim Kurulu Başkanı Recep Palamut, bu hedeflere ulaşmak için 2023 yılına kadar her yıl sürekli olarak toplam gelirimizi yüzde 6.7, bilişim ihracatımızı da yüzde 13.8 oranında artırmalıyız diyor ve ekliyor; "2016 yılında 29.6 milyar liralık büyüklüğe ulaşan Bilgi Teknolojileri sektöründe yazılımın payı 11.9 milyar TL. Globale baktığımızda ise bu rakam iki yıl öncesine kadar 5 trilyon doları aşmış durumdaydı. Bizim bu hıza yetişmemiz gerekiyor. Dünya devleri Türkiye'deki yazılım sektörünü bakir pazar olarak görüyor ve yerli yazılım firmalarını satın almak konusunda ciddi atılımlar gerçekleştiriyor. Devletin bu konuda bir pozisyon alması gerektiği kanaatindeyiz."

Bu hedeflerin çok zor görünmekle birlikte imkânsız olmadığını aktaran Yönetim Kurulu Başkanı Recep Palamut; "Yazılım sektörünün 'öncelikli alan' olarak belirlenmesi ve toplam ihracat rakamlarının artması gerekiyor. Bugün Türkiye olarak yazılım konusunda oldukça iyi bir noktadayız. Tıpta kaydedilen aşama gibi yazılım alanında da her an ilerleme kaydediliyor. Bu alanda birçok firma var ama uluslararası boyutta hizmet veren firma sayısı yetersiz. Bizler sadece yerli yazılımlara fırsat verilmesini istiyoruz" dedi.

"Tecrübesi olmayan kurumların sektöre dahil olması doğru değil"

Devletin yazılım sektöründe "yerlilik" konusuna hassasiyet gösterdiğini fakat herhangi bir gelişme yaşanmadığının da altını çizen Recep Palamut; "Şu an devletimizin kendi kurumları bile yabancı yazılım kullanıyor. Dönüşüme bence buradan başlamalıyız. Başlarken de adımlarımızı doğru atmamız gerekiyor. Yani birşeyleri dönüştürelim derken bugün yazılımda ne yapacağına dair bir bilgi birikimi ya da tecrübesi olmayan kurumların yazılım sektörüne dahil olma çabası da doğru değil" dedi.

Türkiye'nin 2023 yılı için belirlediği vizyon ve hedeflerine ulaşabilmesinde yazılım sektörünün üzerine düşen zor hedefler var diyen Recep Palamut, sözlerine şu şekilde devam etti; "Bu hedefler aslında yazılım sektörünün yıllar içinde büyümesinden öte ciddi bir sıçrama yapmasını gerektirmekte. Bu sıçramayı gerçekleştirmek mümkün. Yeter ki sektörümüz kendisi ile barışık, şirketler işbirliği içinde yenilikçi ürünler geliştirebilen yapıyı benimsesin."



IBM'den Yapay Zekâ için en gelişmiş sunucu: POWER9

Yeni Power Systems, x86(1)'e kıyasla yaklaşık 4 kat daha yüksek kapsamlı öğrenme çerçevesi performansı sağlıyor. Yapay zekâ iş yükleri için tasarlanmış POWER9 işlemcisini Google ve Amerikan Enerji Bakanlığı'nın süper-bilgisayarları "Summit" ve "Sierra" da kullanıyor…

IBM, yeni tasarlanmış POWER9 işlemcisini içeren yeni nesil Power Systems sunucularını duyurdu. Özellikle, yoğun olarak hesaplamaya yönelik yapay zekâ iş yükleri için oluşturulmuş yeni POWER9 sistemleri, kapsamlı öğrenme çerçevelerinin eğitim sürelerini yaklaşık 4 kat artırma olanağı sunarak, kuruluşların daha kesin ve daha doğru yapay zekâ uygulamalarını daha hızlı oluşturmalarını sağlıyor.

Yeni POWER9 temelli AC922 Power Systems, ilk defa PCI-Express 4.0, yeni nesil NVIDIA NVLink ve OpenCAPI içeriyor ve bu birleşim sonucu PCI-E 3.0 temelli x86 sistemlerine kıyasla 9,5 kat daha hızlı bir performans elde ediliyor.

Sistem; Chainer, TensorFlow ve Caffe gibi yaygın yapay zekâ çerçeveleri ve Kinetica gibi hızlandırılmış veri tabanları üzerinde gözle görülür performans iyileştirmeleri elde ediyor. Bunun sonucu olarak, veri bilimciler sistem sayesinde bilimsel araştırmada kapsamlı öğrenme öngörülerinden gerçek zamanlı dolandırıcılık tespiti ve kredi risk analizine kadar birçok uygulamayı daha hızlı oluşturabiliyor.

POWER9, yakında dünyadaki en güçlü veri yoğun süper-bilgisayarlar olacak sistemlerin kalbinde yer alıyor. POWER9 Amerikan Enerji Bakanlığı'nın "Summit" ve "Sierra" süper-bil-



gisayarları ve Google tarafından kullanılıyor.

Google Platformları Başkan Yardımcısı Bart Sano, "Google, IBM'in en son POWER teknolojisi geliştirmesindeki ilerlemesinden heyecan duyuyor. POWER9 OpenCAPI Bus ve geniş bellek yetenekleri Google Veri Merkezlerinde inovasyon için daha fazla fırsat sağlıyor" diyor.

IBM Kognitif Sistemler Kıdemli Başkan Yardımcısı Bob Picciano, "Yapay zekâ ve kognitif iş yükleri için oyunun kurallarını değiştiren bir güç merkezi yarattık," diye belirtiyor ve ekliyor "Dünyanın en güçlü süper-bilgisayarlarını kuvvetlendirmeye ek olarak IBM POWER9 Systems, dünya çapında kuruluşların benzeri görülmemiş öngörüleri ölçeklendirmelerine ve her sektörde dönüştürücü iş sonuçlarını olası kılan bilimsel buluşları yönlendirmeye yardımcı olmak üzere tasarlandı."

POWER9 ile Geleceği Hızlandırma

IBM, dört yıl önce büyüyen sektörel talepler çerçevesinde, Linux üzerinde veri yoğun yapay zekâ ve kapsamlı öğrenme iş yüklerine ilişkin algoritmalar, serbest dolaşan veriler ve akış sensörlerini yönetmek üzere yeni bir mimari oluşturmak amacıyla POWER9 çipini tasarlamaya koyuldu.

Kapsamlı öğrenme çerçevelerinin ve kütüphanelerinin Power mimarisi üzerinde hızla devreye alınmasını basitleştirerek optimize eden IBM, PowerAI çözümü sayesinde veri bilimcilerin dakikalar içinde çalışabilir hale gelmelerine olanak sağladı.

Power mimarisi için geniş bir yelpazede teknolojiler geliştiren IBM Research ekibi, şimdiden kapsamlı öğrenme sürelerini PowerAI Dağıtık Kapsamlı Öğrenme araç kiti sayesinde günlerden saatlere indirdi.

İnovasyonu Ateşlemek İçin Açık bir Ekosistem Oluşturmak

Yapay zekâ çağı olağanüstü işleme gücü ve görülmemiş hızdan daha fazlasını talep ediyor; aynı zamanda teknolojiler ve araçlar sunan yenilikçi şirketlerin bulunduğu bir açık ekosistem gerekiyor. IBM, inovasyonun gelişmesi için 300'den fazla OpenPOWER Foundation ve OpenCAPI Konsorsiyum üyesi bulunan, açık ve hızla büyüyen bir topluluğa güç sağlayarak bu konuda bir katalizör görevi üstleniyor.

Qualcomm Android Oreo'yu (Go Edition) desteklediğini duyurdu

Adroid Oreo (Go Edition) gelişmekte olan bölgelerde 1 GB ve daha altında belleğe sahip olan cihazlar için yenilenmiş bir kullanıcı deneyimi sunuyor…

Qualcomm Incorporated'ın bir iştiraki olan Qualcomm Technologies, 1 GB ve daha altında belleğe sahip akıllı telefonlar için optimize edilmiş bir kullanıcı deneyimi sunan Android Oreo'yu (Go Edition) desteklediğini duyurdu. Qualcomm Technologies Google ile işbirliği içinde çalışıp hız ve güvenilirliğe odaklanarak makul fiyatlı akıllı telefonların yeni dalgasını hayata geçirmeyi hedefliyor. Android Oreo (Go Edition) Android işletim sistemi ve uygulamalarını optimize hale getirerek daha düşük depolama alanı ve RAM'e sahip cihazlarda verimli bir şekilde çalışmasını sağlayarak gelişmiş bir kullanıcı deneyimi sunuyor. Bu durum Hindistan, Güneydoğu Asya ve Afrika gibi gelişmekte olan bölgelerdeki mobil kullanıcılara esneklik kazandırırken daha modern bir işletim sistemine sahip çok sayıda Android akıllı telefonlarına erişim imkanı veriyor. Android Open Source Project'te yayınlanması beklenen ve Android'in en yeni versiyonu olacak Android Oreo'nun erişime sunulmasıyla orta ve düşük sınıf Qualcomm Mobil Platformları da cihaz üreticilerinin kullanımına hazır olacak.

Android Oreo (Go Edition) Google'ın yerel ihtiyaçlara cevap vermek için tasarlanan en popüler uygulamalarını kullanıcıların hizmetine sunarken 1 GB ve daha az belleğe sahip akıllı telefonlar için tasarlanmış uygulamaları öne çıkaran Google Play ile kullanıcılara istedikleri uygulamaları indirme şansı veriyor. Android Oreo (Go Edition) ek olarak veri kullanımının izlenmesi ve kontrolü, Android Oreo ile Google'ın halihazırda geliştirmiş olduğu güvenlik iyileştirmeleri gibi birçok özelliği de beraberinde getiriyor. Android Oreo (Go Edition), Snapdragon mobil platformları ile eşleştirildiğinde bu sınıf akıllı telefonlarda daha önce görülmemiş yeni kullanıcı deneyimlerini müşterilere ulaştıracak.

Snapdragon mobil platfromlarını kullanan cihazlarda çalışacak olan Android Oreo'nun (Go Edition) 2018'in ilk aylarında kullanıma sunulması bekleniyor.

Geleceğin mesleklerini Z kuşağı tasarlıyor!..

Robot veterinerliği, gen terapistliği, holoportasyon uzmanlığı, etik hackerlık, duygu tasarımcılığı ve hatta rüya gerçekleştiriciliği... Şu anda kulağımıza her ne kadar ütopik gelse de, fütüristler 20 yıl içinde bu mesleklerin gündeme geleceğini öngörüyor. Bunları tasarlayacak kişiler ise, yavaş yavaş iş hayatına katılmaya başlayan Z kuşağı...

Teknolojinin hayatımıza yön vermesiyle birlikte bazı meslekler kaybolurken, daha önce hiç duymadığımız bazı meslekler hayatımıza girmeye başlıyor. Bu meslekleri yaratılmasına öncülük eden ise, iş hayatına adım atmaya başlayan Z kuşağı. Dijital dönüşüm, endüstri 4.0, strateji, pazarlama ve marka yönetimi konularında şirketlerin yol haritasını belirleyen Hanersman Genel Müdürü Ecehan Ersöz, geleceğin mesleklerini tasarlayan Z kuşağının günümüz iş hayatında da köklü değişikliklere yol açacağını söylüyor. Ersöz'e göre, Z kuşağı ile çalışmak için hiyerarşiden uzak özgür bir çalışma ortamı, adil ücret yönetimi politikası, alternatif yan haklar, gelişim, eğitim ve kariyer fırsatları sunulması şart!

Bilgisayar ve yazılım okuyup robot veterinerliğini geliştirecekler

Bilgisayar ve internet hayatlarının vazgeçilmez parçası olduğu için, Z kuşağının büyük bölümü meslek seçiminde tercihini bilgi sistemleri, bilgisayar, yazılım ve elektronik mühendisliği alanlarından yana kullanıyor. Girişimciliği tercih edenlerde ise, bu alanlara ek olarak sağlık, gıda teknolojileri, fintech ve e-ticaret gibi alanlara yönelim öne çıkıyor. Ancak bu noktada, kendilerinden önceki kuşaklardan farklı olarak, geleceğin mesleklerini tasarlamaya yönelik girişimlere de öncülük ediyorlar. Ersöz, Z kuşağının yaratacağı mesleklerle ilgili olarak, "Dijital dönüşüm, endüstri 4.0 gibi küresel anlamda rekabeti şekillendiren gelişmeler ekseninde, Z kuşağı geleceğin mesleklerinin yaratılmasına öncülük edecek. Robot veterinerliği, gen terapistliği, sanal gerçeklik, holoportasyon uzmanlığı, etik hackerlık, duygu tasarımcılığı, bilgi madenciliği, elektronik gazetecilik, 5 duyu reklam tasarımcılığı, yapay zeka pazarlamacılığı, rüya gerçekleştiricileri, yapay organ imalatçısı gibi meslekler, şimdi bizlere çok uzak gelse de, fütüristlere göre 20 yıl içinde hayatımıza girecek" diyor.



Figüran olmayı kabul etmiyorlar

Z kuşağı ile çalışmak yöneticiler için de yeni bir deneyim. Bu kuşağın, kendilerinden bir önce gelen Y kuşağı gibi 8 - 5 iş hayatına karşı olduğunu vurgulayan Ecehan Ersöz, "Meslek seçiminde her ne kadar garantici bir tavır sergileseler de, iş - yaşam dengesine verdikleri önem dolayısıyla gerektiğinde konfor alanlarının dışına çıkmayı göze alabiliyorlar. Z kuşağının birincil önceliği 'deneyim odaklılık'. Yaparak öğrenmek, çalışmaların bizzat içinde yer almak istiyorlar, figüran olmayı kabul etmiyorlar" diye konuştu.

"Girişimcilik ruhu Z kuşağının DNA'sında var"

Bu kuşağın genellikle kendi girişimini kurmak istediğine dikkat çeken Ersöz, sözlerini şöyle sürdürdü, "Girişimcilik ruhu Z kuşağının DNA'sında var. Profesyonel hayatla yollarının kesişmesi ve uzun yıllar çalışabilmeleri ancak kendilerini o ortamın bir parçası gibi hissetmeleri, yaptıkları işte bir anlam bulmaları ve iş yerindeki zamanlarının rutinden uzak geçmesiyle mümkün. İş yerlerinin özgür, iş birlikçi çalışma ortamı, gelişim, eğitim ve kariyer fırsatları, adil ücret yönetimi politikası ve alternatif yan haklar sunması gerekiyor."

Kurumsal girişimcilik Z kuşağını işe bağlıyor!

Araştırmalara göre, 18 - 24 yaş arasındaki gençlerin her bir buçuk yılda bir iş değiştirdikleri hatırlatan Ecehan Ersöz, Z kuşağına işi ve iş yerinin sevdirmenin bir diğer yolunun ise kurumsal girişimcilik olduğunu belirtiyor. Şirketler yaratıcı ve inovatif fikirlerin çalışanlar tarafından hayata geçirilmesine fırsat tanırsa, Z kuşağı bu tip çalışmalara katılıyor ve şirketle arasındaki bağı güçlendiriyor.

Teknolojiyle yoğrulan kuşak

Zillenials, Gamers, Kuşak I, İnternet Kuşağı, Next Generation, iGen, Instant Online gibi pek çok farklı isimle anılan Z kuşağının hangi yıl başladığıyla ilgili tüm dünyada farklı görüşler mevcut. 2000 yılını başlangıç kabul eden uzmanların yanı sıra, teknolojinin hayatımıza yoğun bir şekilde nüfuz etmeye başladığı 90'lı yılların ikinci yarısıyla Z kuşağının doğduğunu savunanların sayısı da oldukça fazla. Bu kuşağın iş yaşamından en önde gelen beklentileri; şeffaflık, fırsat eşitliği, kendini özgürce ifade edebilme, katılımcı olma ve hiyerarşiden uzak bir ortam şeklinde tanımlanıyor.

Canon ilk belge tarayıcısının 20. yılını kutluyor!..

Canon Europe, ilk belge tarayıcı modeli DR-3020'nin tüketicisiyle buluşmasının 20. yılını kutluyor...

Belgeleri mikrofilme alan ilk belge yakalama cihazı Rotary Filmer'ı 1959 yılında, mikrografik ekipman teknolojisinin kullanıldığı DR-3020'yi ise 1996 yılında piyasaya sunan Canon, ilk belge tarayıcı modelinin 20. yılını kutluyor. O günden bu güne ürün serisini genişleten, yüksek hızda yakalama performansı sunan yüksek hacimli üretim tarayıcılar üreten Canon, ideal ofis masaüstü modelleri ve seyahate uygun kompakt taşınabilir modellerle sektörün en iyisi olmayı sürdürüyor.

En yüksek pazar payı!..

Canon, DR-3020'nin piyasaya sunulmasının 10. yılında, görüntü işlemede adeta sihirli bir formül sunarak "imageFORMULA" markasını üretmeye başlamıştı. Canon o günden bu yana, müşterileri ve çalışma ortamlarının, tek tuşla işlem rahatlığı ve PC'den girişe gerek olmadan ağdan tarama gibi, değişen ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik özellikleri olan yeni modeller ve işlevlerle ürün serisini genişletiyor. Bu giriş cihazlarını farklı sektörlerdeki müşteriler, iş akışlarını desteklemek için kullanıyor. Canon, bugün geldiği noktada tarayıcı segmentinde en yüksek pazar payına sahip olmanın gururunu yaşıyor.



Fidye yazılımlarına karşı hiçbir platform güvende değil!..

Sophos, 2018 yılı güvenlik öngörülerinin yer aldığı "SophosLabs 2018 Malware Forecast" adlı kapsamlı bir rapor yayınladı. Ağırlıklı olarak Windows işletim sistemini hedef alan fidye yazılımlarının 2017 yılında Android, Linux ve MacOS tabanlı sistemlerde de yaygınlaşması, raporun en dikkat çekici tespitlerinden birini oluşturuyor. Ayrıca dünya genelindeki kullanıcılardan Sophos'a ulaşan veriler, fidye saldırılarının yaklaşık yüzde 90'ından Cerber ve WannaCry'ın sorumlu olduğunu gösteriyor...

Ağ ve uç nokta güvenliğinde dünyanın önde gelen şirketleri arasında yer alan Sophos, 2018'e dair güvenlik öngörülerinin yer aldığı "SophosLabs 2018 Malware Forecast" raporunu yayınladı. Önümüzdeki yılın siber güvenlik eğilimlerine ışık tutan rapor, dünya genelindeki Sophos kullanıcılarının 1 Nisan - 3 Ekim 2017 tarihleri arasında gönderdiği güvenlik uyarılarının detaylı analiziyle hayata geçirildi.

Geçtiğimiz 6 ay boyunca fidye saldırıları ağırlıklı olarak Windows işletim sistemlerini hedef alsa da, Android, Linux ve MacOS sistemlerin de giderek artan oranda fidye saldırılarıyla karşı karşıya kalması raporun en çarpıcı verilerinden birini oluşturuyor. Fidye yazılımlarının platformdan bağımsız bir tehdide dönüştüğüne dikkat çeken SophosLabs Güvenlik Araştırmacısı Dorka Palotay, "Windows tabanlı sistemler hala saldırıların ana odağında olmasına rağmen, müşterilerimizden gelen veriler pek çok farklı cihazın ve işletim sisteminin bu tür saldırılarla karşı karşıya kaldığını gösteriyor" diyor.

Sadece İki Tehdit Saldırıların Neredeyse Yüzde 90'ından Sorumlu

Raporda mevcut fidye yazılımlarının büyüme ve yaygınlaşma eğilimleri de yer alıyor. Rapora göre 2017 Mayıs ayında ortaya çıkan ve geçtiğimiz dönemde kullanıcıların en sık raporladığı tehditler arasında ilk sıraya yerleşen WannaCry, 2016 yılının başından beri en yaygın fidye yazılımı olma unvanını koruyan Cerber'i tahtından indirmeyi başardı. WannaCry küresel ölçekte raporlanan tüm fidye saldırılarının yüzde 45,3'ünden sorumluyken, Cerber'in payı yüzde 44,2'de kaldı. Sadece bu iki tehdidin tüm fidye yazılımları arasındaki payının yüzde 90'a yakın olması dikkat çekici.

Palotay, WannaCry ile ilk kez bir fidye yazılımının sistemler arasında solucan mantığıyla yayılma becerisi gösterdiğini ve bunun tehdidin hızla yaygınlaşmasında önemli bir payı olduğunu söylüyor. Bilinen bir Windows işletim sistemi açığını temel alan bu yeni saldırı biçiminin kontrolü de zorlaştırdığına dikkat çeken Palotay, "WannaCry odaklı saldırılar genel olarak kontrol altına alınmış durumda ve kullanıcılarımız WannaCry'a karşı aktif olarak korunuyorlar.



Buna rağmen WannaCry'ın sık sık sistemleri yoklamaya devam ettiğini görüyoruz. Ayrıca WannaCry ve NotPetya benzeri saldırıların açtığı yoldan diğerleri de gelmeye devam ediyor. Ekim ayında yaşanan Bad Rabbit bunun bir örneğiydi" diyor.

NotPetya: Çok Daha Yıkıcı Bir Saldırının Provası Mıydı?

SophosLabs 2018 Malware Forecast raporunda, Haziran 2017'de kısa süreli bir paniğe neden olan NotPetya'nın çıkış ve iniş süreci de yer alıyor. İlk kez Ukrayna'daki bir muhasebe yazılımında ortaya çıkan NotPetya, coğrafi erişiminin sınırlı kalması ve birçok sistemin kendinden önceki WannaCry saldırısından hareketle gerekli güvenlik yamalarını uygulaması sayesinde fazla zarara neden olmamıştı.

Palotay, "Saldırının şekli ve saldırı sırasında yapılan pek çok hata NotPetya'nın plansız bir saldırı olduğunu işaret ediyor. Bu saldırıyla neyin amaçlandığını tam olarak anlamış değiliz" diyor. "Örneğin dosyaların şifresini açmak için iletişime geçmeniz gereken e-posta adresi çalışmıyordu. Bu nedenle saldırıdan etkilenen pek çok kişi şifrelenen dosyaları kurtaramadı, özellikle verilerini kaybeden işletmeler bundan büyük zarar gördü. Bununla birlikte saldırı hızla başladığı gibi hızla sona erdi. Tüm bu bilgiler ışığında saldırganların asıl amacının fidye olmadığını, ulaşabildikleri tüm verileri yok etmek üzerine bir deneme yaptıklarını düşünüyoruz. Sophos olarak fidye saldırılarıyla karşılaşıldığında fidyenin ödenmesini önermiyoruz. Önemli verileri düzenli olarak yedeklemenin, işletim sistemi ve yazılımları güncel tutmanın, kendini kanıtlamış güvenlik çözümleri kullanmanın alınabilecek en iyi önlemler olduğuna inanıyoruz."

Her ne kadar bir süre için ikinci sıraya düşmüş olsa da, internetin "Dark Web" adı verilen karanlık köşelerinde satılan Cerber fidye yazılım kiti en büyük tehditler arasında yer almaya devam ediyor. Cerber'in yapımcıları platformun kodlarını sürekli güncel tutarken, Cerber kitini kullanarak masumları ağına düşüren fidyecilerden aracı olarak komisyon alıyor. Tıpkı bir şirket gibi fonlanan bu yapının etkinliği, Cerber'i en tehlikeli fidye yazılımlarından biri haline getiriyor.

Android Cihazlar da Fidye Tehdidi Altında

Mobil cihazlar için geliştirilen Android işletim sistemi, son dönemde fidye yazılımlarının bir diğer odak noktasını oluşturuyor. SophosLabs analizlerine göre Sophos güvenlik çözümlerini kullanan Android cihaz sahipleri her ay giderek artan sayıda fidye tehdidiyle karşı karşıya geliyor. Sadece Eylül ayında saptanan Android işletim sistemine odaklı saldırıların yüzde 30,4'ünü fidye yazılımları oluşturuyor.

SophosLabs Güvenlik Araştırmacısı Rowland Yu, Android'e yönelik saldırılardaki yükselişin sebebini şöyle açıklıyor: "Fidye saldırıları, mobil cihazdaki kişi listesini ve SMS mesajlarını çalmak, banka hesabını ele geçirmek için olta saldırısı kurgulamak veya istenmeyen reklamlar görüntülemekten hem daha kolay, hem daha çok gelir getiriyor. Bu tarz tehditlere daha çok Google Play harici marketlerde rastlıyoruz. Bu nedenle uygulamalarınızı edindiğiniz kaynakların güvenilirliğinden emin olmanız gerekiyor."

Sophos'un raporu iki yeni tür Android saldırısının giderek yaygınlaştığını gösteriyor: Verileri şifrelemeden sadece telefonu kilitlemek veya telefonu kilitledikten sonra verileri şifrelemek. Çoğu saldırı şekli telefondaki verileri şifrelemese de, telefonunun istem dışı kilitlenmesi pek çok kullanıcıyı çaresizliğe sürüklemeye yetiyor. Yu, "Sophos olarak böyle bir durumda fidye ödemekten kaçınmanızı ve olası bir saldırıda zararı en aza indirmek için telefonunuzdaki verileri düzenli olarak yedeklemenizi öneriyoruz. Önümüzdeki yıl Android tabanlı cihazlara odaklı saldırıların daha da yaygınlaşmasını bekliyoruz" diyor.

Lenovo Legion Y920 ile profesyonellere taş çıkartın!

NVIDIA GeForce GTX-1070 grafik kartıyla yeni nesil grafik teknolojisini oyunseverlerin ayağına getiren Legion Y920 mükemmel işlem gücü ile unutulmaz bir oyun performansını yaşamanıza olanak sağlıyor…

Lenovo, Legion Y920 ile oyun oynarken profesyonel performans sergilemek isteyenlere vazgeçilmez bir seçenek sunuyor. Efsanevi dizüstü oyun bilgisayarı Legion Y serisinin en gelişmiş üyelerinden olan Legion Y920, olağanüstü işlemci gücü ve yeni nesil grafik teknolojisi ile oyunseverleri adeta büyülüyor.

Olağanüstü işlem gücü

3.9 GHz'ye varan 4 çekirdekli frekans ve 8 MB'ye varan önbellek kapasitesine sahip Legion Y920, güçlü Intel® Core™ i7 işlemcisi ile hem profesyonel gibi oyun oynamanızı hem de internetten yayın yapmanızı sağlayacak performans vadediyor. Windows 10 işletim sistemi ve IPS teknolojisine sahip 17,3 inç ekranla gelen Legion Y920, OneKey Turbo özelliği sayesinde tek bir tuşa basarak maksimum performans düzeyine ulaşmanızı sağlıyor.

4K'ya kadar muhteşem çözünürlük

NVIDIA GeForce GTX-1070 8 GB'lik DDR5 bellek kapasitesiyle, grafik teknolojisinde



önemli bir adımı temsil etmenin yanında 4K'ya kadar muhteşem çözünürlükle sevdiğiniz oyunları kusursuz görüntüleme yeteneği sunuyor.

Mükemmel görüntü teknolojisi

Yepyeni bir görüntüleme teknolojisi olan NVIDIA G-SYNC'e sahip Legion Y920, bu teknoloji sayesinde ciddi ve rekabetçş bir oyun için ideal bir görsel deneyimi sunuyor. G-SYNC'nin üstün kalitesi, GeForce GTX destekli dizüstü bilgisayarınızdaki GPU ile görüntüleme yenileme hızlarının eşitlenmesinden geliyor.

Beklemeye son

En yeni ve en hızlı depolama sistemiyle donatılmış Legion Y920, 256 GB PCIe SSD ve 2TB sata disk desteğiyle geliyor. 64 GB'ye kadar yükseltilebilen DDR4 belleğe sahip Legion Y920, RGB arkadan aydınlatmalı klavyesi ile de göz dolduruyor. Dalga biçiminde ışıklandırma efektleriyle değişen klavye size rengarenk bir oyun deneyimi sağlıyor. Y920'nin 3W Bass Subwoofer ve 2 x 2W JBL Hoparlörü ile Dolby Home Theater teknolojisi sayesinde hem film hem oyunlar için derin bas ve gerçeğe yakın seslerin keyfini çıkarmanız da mümkün.

Sanal gerçekliğin tadını çıkarın

Olağanüstü güçlü grafik özelliğiyle Legion Y920, yüksek çözünürlükte AAA sınıfı oyunları oynatmanızı sağlamanın yanı sıra Oculus Rift'iniz varsa sanal bir dünyaya adım atmanıza da olanak tanıyor. Bu sayede Legion Y920 ile sanal gerçeklik filmleri izleyebilir ya da sanal gerçeklik oyunları oynayabilirsiniz.

Dokümanları Dijital Ortama Aktarmak İşletmelere Nasıl Avantajlar Sağlıyor?

Kağıt dokümanlar iş hayatının kimi alanlarında hala vazgeçilmez nitelikte olsa da, mümkün olduğunca fazla dokümanı dijital ortamda arşivlemek işletmelere pek çok fayda sağlıyor…

İçinde bulunduğumuz dijital dönüşüm çağında dijital dokümanların kâğıdın yerini tam olarak doldurup dolduramayacağı konusu önemli bir tartışma konusu olmaya devam ediyor. Yapılan araştırmalar insan zihninin kâğıda basılı bilgileri dijital ortamda yer alanlara göre daha kolay işlediğini ve günümüzde hala pek çok yönetici ve çalışanın önemli konulardaki bilgileri masalarında basılı halde görmek istediklerini ortaya koyuyor. Ancak bu durum pek çok işletmenin çeşitli doküman yönetimi çözümleri aracılığıyla kâğıt kullanımını azaltma yoluna gitmesine engel olmuyor.

KYOCERA Bilgitaş Turkey Doküman Çözümleri A.Ş. İş Geliştirme ve Pazarlama Direktörü Türkay Terzigil kâğıt ve dijital dokümanların farklı avantajları ve doküman dijitalleştirmenin önemi konusundaki fikirlerini şöyle açıklıyor; "Dijital dönüşüm denildiğinde akla tüm kâğıt dokümanların ve kağıt üzerinden işleyen iş süreçlerinin dijital ortama aktarılması gelse de, dijitalleşme kağıdın tamamen ortadan kalkması ya da avantajlarını tümüyle kaybetmesi anlamına gelmiyor. Doküman dijitalleştirme çalışmaları, özellikle çevre dostu akıllı ofisler söz konusu olduğunda dijital



dönüşümün önemli bir ayağını oluştursa da çeşitli sebeplerle kâğıt dokümanlardan vazgeçemeyenlerin sayısı hiç de az değil.

Kâğıt dokümanların işletme maliyetleri üzerindeki olumsuz etkileri en çok depolama aşamasında ön plana çıkıyor. Her yıl dünyada toplam işletme gelirlerinin yaklaşık yüzde 15'i kâğıt dokümanların ortaya çıkarılması, dağıtılması ve depolanmasına harcanıyor. Herhangi bir fiziksel depolama masrafı gerektirmeyen dijital dokümanların bu konuda son derece avantajlı olduğunu söylemek mümkün. Dokümanların dijital ortamda saklanması ve arşivlenmesi işletmelere maliyet avantajı sağlamanın yanı sıra zaman kaybının önüne geçiyor, çalışan verimliliğini yükseltiyor ve çevreye bırakılan ayak izini önemli ölçüde azaltıyor.

Bunun yanında dijital dokümanların etkili biçimde saklanması ve korunması; işletmelerin özellikle bilgi teknolojileri alanında önemli yenilikleri sistemlerine entegre etmelerini gerekli kılıyor. Uzun yıllardır kağıt dokümanlarla çalışan personelin dijital dokümanlara alışması kimi zaman uzun sürebiliyor ve işlerde herhangi bir aksamanın yaşanmaması için geçişin erken dönemlerinde eğitim ve oryantasyon çalışmaları gerçekleştirmek gerekebiliyor. Ancak bunların pek çoğu başlangıçta maliyetleri artırıcı nitelikte görünseler de uzun vadede işletmeye etkinlik ve verimlilik artışı olarak geri dönüyor.

Konuya geniş bir çerçeveden bakıldığında işletmelerin 'Kâğıt mı yoksa dijital mi?' sorusuna kesin bir cevap bulmaya çalışmakla zaman, enerji ve kaynak kaybetmektense bu iki tip dokümanın hangisinin iş akışının hangi noktalarında verimliliğe daha fazla katkısı olduğunu değerlendirmeleri ve edindikleri sonuçlara göre çevre hassasiyetini de göz ardı etmeyen bir kağıt – dijital doküman dengesi yakalamaları uzun vadeli kazanç için izlenebilecek en sağlıklı yol olarak görünüyor."

IT network

2017 ABONE FORMU



Adı Soyadı:...

Adres: ....

....

....

Telefon:............................. Faks:...

☐ 1 Yıllık Yurt dışı abone tutarı 120 Euro banka hesabına yatırılmıştır.

☐ 1 Yıllık abone tutarı (350 TL) banka hesabına yatırılmıştır.

☐ Posta ile gönderilmiştir.

☐ Abone bedeli olan (350 TL) kredi kartı hesabıma borç kaydediniz.

☐ MASTER / EUROCARD

☐ VISA

Kart No :

Son Kullanma Tarihi :

Abone işleminin tamamlanarak derginin yukarıda yazılı adresime gönderilmesini rica ederim.

İmza:

Tarih:

Adres ve Telefonlar

İSTMAG MAGAZİN GAZETECİLİK YAYINCILIK İÇ VE DIŞ TİC.LTD.ŞTİ
Evren Mahallesi Bahar Caddesi Polat İş Merkezi B Blok
No: 1 Kat: 4 Güneşli - Bağcılar / İstanbul / TURKEY
Tel: +90 212 604 51 00 Fax: +90 212 604 51 35

Hesap Numarası

Garanti Bankası
Güneşli Şubesi : 295
Hesap No : 6293152
İban No : TR02 0006 2000 2950 0006 2931 52
İSTMAG MAG. GAZT. YAY. İÇ VE DIŞ TİC. LTD. ŞTİ